



Escola Politècnica Superior
d'Edificació de Barcelona

UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA

La inversión europea en el Consejo de Cooperación del Golfo (CCG)



El Estudiante /Alaa Esam Hijazi

El Director / Prof. Jesús Viscarri Colomer

MÁSTER UNIVERSITARIO EN GESTIÓN DE LA EDIFICACIÓN

EPSEB

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE CATALUNYA

2017-2018

ÍNDICE

❖ ÍNDICE	2
❖ INTRODUCCIÓN	5
❖ INFORMACIÓN BÁSICA SOBRE LA UNION EUROPEA	6
❖ INFORMACIÓN BÁSICA SOBRE EL CCEAG	8
❖ FICHA PAÍS DE LOS PAÍSES ÁRABES DEL GOLFO	9
➤ ARABIA SAUDÍ	9
➤ EMIRATOS ÁRABES UNIDOS	21
➤ BARÉIN	33
➤ CATAR ..	38
➤ KUWAIT	43
➤ OMÁN	49
❖ ESTRUCTURA ORGANIZATIVA	54
➤ CONSEJO SUPREMO	
➤ CONSEJO MINISTERIAL	
➤ SECRETARÍA GENERAL	
❖ POSIBLES PLANES DE EXPANSIÓN (CANCELADOS)	55
❖ ZONA FRANCAS EN EL CCEAG	56
❖ CENTRO DE ARBITRAJE COMERCIAL DE CCEAG	57
➤ EL CENTRO	
➤ JURISDICCIÓN	
➤ EJECUCIÓN	
❖ CONSEJO DE ESTANDARIZACIÓN DEL CCEAG.....	58
❖ ACUERDO DE MASCATE (CIUDADANÍA DEL GOLFO)	59
❖ ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO	60

➤	COOPERACIÓN UE-CCAEG	
➤	COOPERACIÓN SINGAPUR-CCAEG	
➤	COOPERACIÓN MALASIA-CCAEG	
❖	ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO EN CURSO	65
❖	UNA UNIÓN CADA VEZ MAS ESTRECHA	64
➤	FEDERACIÓN DE CÁMARAS COMERCIALES DEL CCEAG	
➤	EL MERCADO COMÚN	
➤	ACUERDO DE LA UNIÓN MONETARIA	
➤	ETIHAD RAIL	
❖	VISIÓN 2030	66
❖	ASPECTOS DE ESTABILIZACIÓN MACROECONÓMICA	
	DE UNA MONEDA COMÚN	68
❖	LAS RIGIDECES DE COSTOS Y PRECIOS NOMINALES EN EL CCG	77
❖	LOS PAÍSES DEL CONSEJO DE COOPERACIÓN DEL GOLFO	
	ESTRUCTURAS ECONÓMICAS, EVOLUCIÓN RECIENTE	
	Y PAPEL DE LA ECONOMÍA GLOBAL.....	80
❖	ESTRUCTURAS ECONÓMICAS Y DESARROLLOS	
	EN LOS PAÍSES DEL CCG	82
❖	TAMAÑO DE LOS PAÍSES Y LAS ECONOMÍAS	83
❖	ECONOMIC DIVERSIFICATION.....	85
➤	ARABIA SAUDÍ	
➤	EMIRATOS ÁRABES UNIDOS	
➤	BARÉIN	
➤	CATAR	
➤	KUWAIT	
➤	OMÁN	

❖ INTEGRACIÓN MONETARIA REGIONAL EN LOS ESTADOS MIEMBROS DEL CONSEJO DE COOPERACIÓN DEL GOLFO	89
❖ CARACTERÍSTICAS DE LAS ECONOMÍAS DE LOS ESTADOS MIEMBROS DEL CCG	93
❖ RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE EL CCG Y LA UNIÓN EUROPEA	97
❖ CONCLUSIÓN	103
➤ LAS CONCLUSIONES	
➤ RECOMENDACIONES	
➤ LOS BENEFICIOS APORTAN EL PROYECTO	
❖ BIBLIOGRAFÍA	110

Introducción

De hecho, nadie puede negar que la inversión europea en el Consejo de Cooperación del Golfo es una de las cuestiones más importantes. En realidad, vale la pena debatir este tema. Me despierta tanto interés que considero un gran placer escribir sobre él. Este trabajo tiene como objetivo evaluar la evolución de los países del CCG en el aspecto económico como base para alcanzar la plena unión económica. Se pretende analizar, además, el acceso y el fortalecimiento de las relaciones de estos países con la Unión Europea. De la necesidad de examinar los logros alcanzados, los obstáculos, oportunidades y amenazas (DAFO) se plantea un modelo tentativo de relación que incremente las relaciones económicas de todos los países estudiados.

Resultados previstos

- Contribuir al fortalecimiento de la estabilidad en una región de importancia estratégica y facilitar las relaciones políticas, económicas y comerciales.
- Ampliar la cooperación económica y técnica, así como la cooperación en los ámbitos de la energía, el comercio, los servicios, la agricultura, la industria pesquera, la inversión, la ciencia, la tecnología y el medio ambiente.



La Unión Europea

La Unión Europea	La Unión Europea es una asociación internacional de 27 países europeos, fundada en un acuerdo conocido como el Tratado de Maastricht de 1993, pero muchas de sus ideas han existido desde la década de 1950. La UE tiene muchas actividades, la más importante de las cuales es un mercado económico unificado con una moneda única, el euro, que fue adoptado por 12 de los 27 estados miembros.
Geográficamente	La Unión Europea cubre un área de 3975,000 km ² . El pico más alto de la Unión es el Mont Blanc (4808 m), que se encuentra entre Francia e Italia. El lago más grande es el lago Vinnern en Suecia con un área de 5650 km ² . El río más largo es el Danubio, que fluye desde el Bosque Negro en Alemania y pasa por la Unión con una distancia de 1627 km.
Estados miembros	España / Estonia / Alemania / Irlanda / Italia / Portugal / Bélgica Polonia / Bienvenida / Dinamarca / Eslovaquia / Eslovenia Suecia Francia / Finlandia / Chipre / Letonia / Luxemburgo Lituania / Malta Hungría/Austria/Países
Capitales	Atenas - Ámsterdam - París - Bratislava - Praga - Berlín - Bruselas Bucarest - Budapest - Dublín - Roma - Riga - Estocolmo - Sofía Valletta - Vilnius - Viena - Copenhague - Lisboa - Liubliana Ciudad de Luxemburgo - Madrid – Nicosia
Organizaciones y cuerpos administrativos	Consejo de la Unión Europea - Comisión Europea - Parlamento Europeo - Partidos europeos - Tribunal Europeo - Autoridad Europea de Responsabilidad. El Consejo de la Unión Europea con el Parlamento Europeo es el brazo judicial de la Unión Europea. El Consejo estará compuesto por los Ministros de Gobierno de los Estados miembros de la Unión. El Consejo de la Unión Europea se menciona en algunos documentos oficiales de la Unión Europea a veces como un "Consejo", ya que habitualmente se lo denomina extraoficialmente como el "Consejo de Ministros", nombre que ha sido adoptado formalmente en el Tratado por el que se establece la Constitución de la Unión Europea. Deben distinguirse el Consejo Europeo y el Consejo Europeo, que se reúne cuatro veces al año en lo que informalmente se conoce como la Cumbre de la Unión Europea o la Cumbre Europea. Los Jefes de Estado y de Gobierno de los Estados miembros se reúnen para guiar al Consejo de Europa y desarrollar sus instrumentos superiores. También debe distinguirse del Consejo de Europa, una organización internacional (actualmente 46) que no tiene nada que ver con la Unión Europea.

Idiomas oficiales	Español / Estonio / Alemán / Italiano Portugués / Búlgaro / Polaco Checo / Danés Rumano / Slovak / El esloveno / Sueco Francés Finlandés / Letón /Luxemburgo / Lituano / Maltés / Húngaro Holandés / Griego.
Monedas	<p>Corona danesa - Corona estonia - Euro - Lat letón - Litas lituana - Lira maltesa - Zloty polaco - Corona sueca - Corona eslovaca - Leí rumano - Corona checa - Forint húngaro - Libra chipriota - Lev búlgaro</p> <p>Euro</p> <p>(EUR) es la moneda única de la Unión Europea, que después del dólar de los Estados Unidos es la segunda moneda más importante del sistema monetario internacional. Está controlado por el Banco Central Europeo en su sede en Frankfurt, Alemania. Hoy, el euro es la moneda oficial de 12 de los 25 estados miembros de la UE. También es la moneda oficial de otros seis países que no son miembros de la Unión Europea.</p> <p>A partir de 1999, el euro comenzó a negociarse en la escala bancaria. A partir del 1 de enero de 2002, el euro fue reemplazado por las monedas de los países que se han adherido al acuerdo de implementación del euro y desde entonces se han convertido en su moneda oficial. El euro está dividido en 100 centavos.</p> <p>El euro alcanzó un tipo de cambio estándar el 30 de diciembre de 2004 a \$ 1.3668. El valor de transacción más bajo frente al dólar estadounidense alcanzado por el euro el 26 de octubre de 2000, que era entonces \$ 0,8225.</p>

Fuente: Ministerio de Asuntos Exteriores KSA (La Unión Europea)

INFORMACIÓN BÁSICA SOBRE EL CCEAG

Fundado

en 1981

Estados miembros

El Consejo de Cooperación de los Países Árabes del Golfo (CCEAG) está integrado por seis Estados Miembros: los Emiratos Árabes Unidos, el Reino de Bahréin, el Reino de Arabia Saudita, el Sultanato de Omán, el Estado de Qatar y el Estado de Kuwait.

Población

El CCEAG tiene una población combinada de más de 50 millones de personas.

Idioma

Árabe

Moneda

Los países del CCEAG están preparando una unión monetaria similar a la Eurozona.

Economía

El CCEAG es el mayor productor de petróleo del mundo y un importante productor de gas natural. El consejo gozó de un crecimiento económico considerable en los últimos años y ahora está avanzando hacia una diversificación de sus economías.

PIB combinado para CCEAG

\$ 1,60 billones

PIB per cápita

\$ 33.300

Arabia Saudí

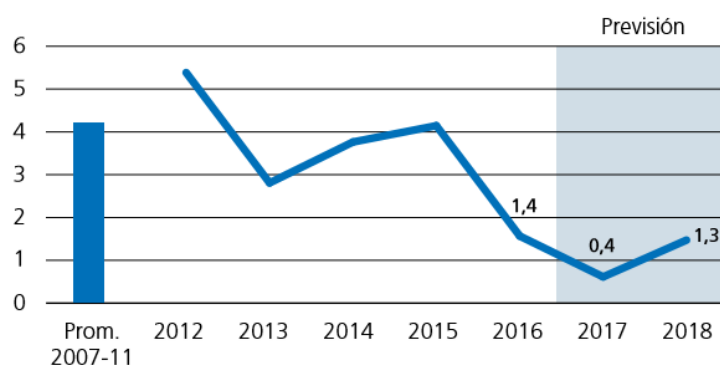
Forma de Estado	Monarquía absoluta
Capital	Riad
Idioma oficial	Árabe
Población	32,1 millones de habitantes (2016)
Moneda	Riyal saudí (SAR)
Tipo de cambio	1 EUR = 4,22 SAR (31/05/2017) 1 USD = 3,75 SAR (31/05/2017)
PIB	639,6 Mm \$ (1,5% del PIB mundial)
PIB per cápita	20.150 \$ (55.158 \$ en paridad de poder adquisitivo)
Facilidad para hacer negocios	94 mejor país del mundo de 190 según el Banco Mundial (Doing Business)
Religión	Musulmana suní: 85%. Chiita: 10%
Huso horario	2 horas más que la España peninsular (1 en verano)



Fichas País es una publicación de CaixaBank elaborada por CaixaBank Research, con la colaboración de los departamentos de Comercio Exterior y Banca Internacional de CaixaBank.

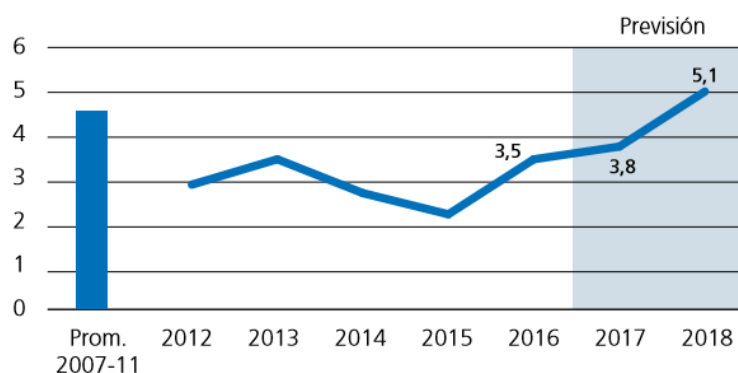
Previsiones económicas

- El crecimiento económico de Arabia Saudí se ralentizó apreciablemente en 2016 debido a la debilidad del precio del petróleo. A pesar de la moderada recuperación que se prevé para el precio del crudo en los próximos años, el crecimiento debería mantenerse relativamente bajo (el recorte de la producción de petróleo prevista en el marco de la aplicación del acuerdo de la OPEP no se verá plenamente compensado por precios mucho mayores). En 2017, la expansión económica del país se ve ralentizada también por una menor expansión del sector no energético, lastrado por el ajuste de las finanzas públicas



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de Thomson Reuters Datastream, FMI, Bloomberg y Oxford Economics

- Incremento de la inflación observado en 2016 se explica principalmente por la reducción de los subsidios a diferentes bienes. Esta reducción de los subsidios, que se prolongará hasta 2019, sigue teniendo impacto en 2017. El año que viene, la inflación seguirá aumentando por la introducción del IVA, prevista para enero de 2018.

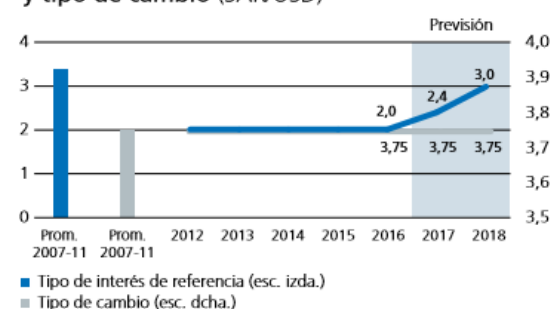


Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de Thomson Reuters Datastream, FMI, Bloomberg y Oxford Economics

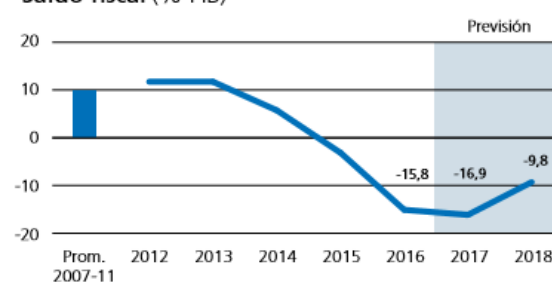
Política económica

- Pese a los desequilibrios macroeconómicos (inflación y déficit público), prevemos que el peg del rial con el dólar estadounidense se mantenga en todo el escenario de previsión, en particular gracias al elevado nivel de reservas internacionales. Sin embargo, el nivel relativamente bajo del precio del petróleo llevará al banco central a elevar moderadamente su tipo de referencia para defender el peg, máxime en un contexto de endurecimiento de las condiciones financieras internacionales.
- La moderada recuperación del precio del petróleo contribuirá a mitigar los importantes desequilibrios macroeconómicos que aparecieron tras la fuerte caída del precio del crudo que se inició en 2014. A partir de 2017, se espera que el saldo de la cuenta corriente vuelva a ser positivo. En el ámbito fiscal, si bien la posición fiscal se deteriorará por cuarto año consecutivo en 2017, esta tendencia debería corregirse gradualmente como resultado de la consolidación fiscal que se está llevando a cabo y por el aumento de los ingresos fiscales provenientes del petróleo.

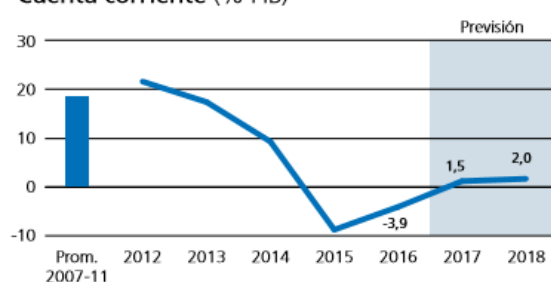
Tipo de interés de referencia (%)
y tipo de cambio (SAR/USD)



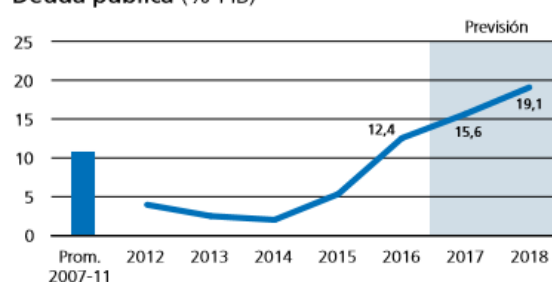
Saldo fiscal (% PIB)



Cuenta corriente (% PIB)



Deuda pública (% PIB)

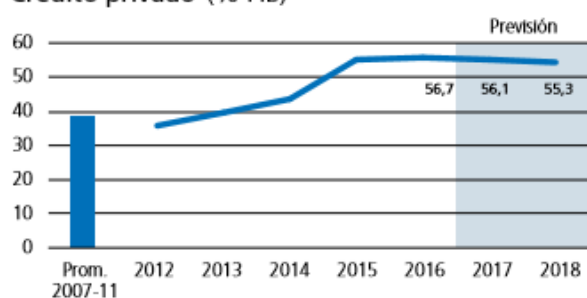


Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de Thomson Reuters Datastream, FMI, Bloomberg y Oxford Economics

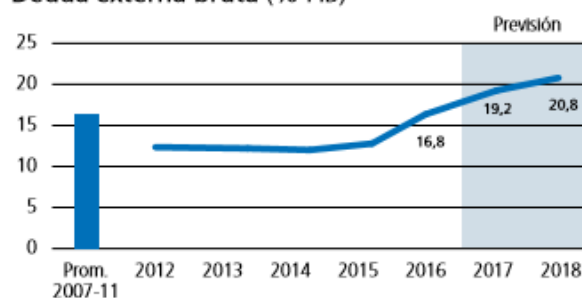
Condiciones financieras

- A pesar del shock del precio del petróleo, el sector bancario saudí se muestra sólido tanto en términos de capitalización como de morosidad, que se mantiene baja. Con todo, en los próximos años cabe esperar una desaceleración del aumento del crédito debido a la menor expansión económica.
- La deuda externa seguirá aumentando de manera notable en los próximos años y superará el 20% del PIB en 2018. Sin embargo, el amplio colchón de reservas internacionales hace pensar que la situación sigue siendo sostenible a medio plazo.

Crédito privado (% PIB)



Deuda externa bruta (% PIB)



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de Thomson Reuters Datastream, FMI, Bloomberg y Oxford Economics

Rating

	A-		A1		A+
--	----	--	----	--	----

Las perspectivas de rating son estables para Moody's (rebajó en mayo de 2016 de Aa3 a A1), S&P para Fitch (subió en marzo de 2017 de AA- a A+). • Un país tiene “grado de inversión” si su rating es BBB- o superior (S&P y Fitch) o Baa3 o superior (Moody's).

Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de Thomson Reuters Datastream, FMI, Bloomberg y Oxford Economics

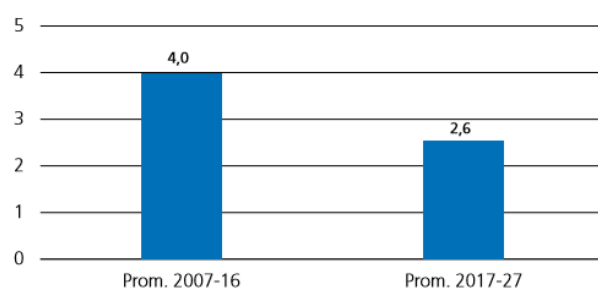
Situación política

- El octogenario monarca Salmán bin Abdulaziz al Saud está llevando a cabo una sucesión ordenada tras la muerte del nonagenario rey Abdalá. El heredero es el príncipe Mohamed bin Salmán
- Con todo, el mayor protagonismo de Mohamed bin Salmán ,de solo 30 años, marca un cambio generacional.
- Arabia Saudí muestra un creciente interés en velar por la estabilidad de la región y en contener la influencia de Irán. El conflicto del Yemen se mantiene como una fuente de riesgo geopolítico y está obligando a un grado de intervención más elevado de lo previsto.
- E n las elecciones municipales de diciembre de 2015 votaron las mujeres, pero la apertura democrática todavía queda lejos.

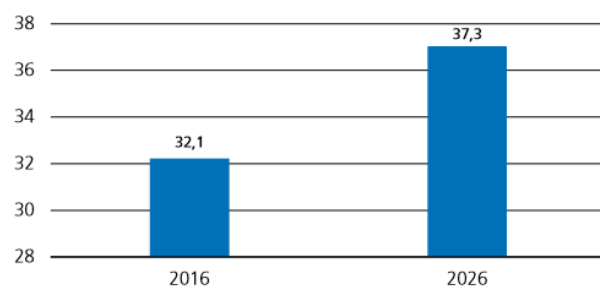
Perspectivas a largo plazo

- La emergencia de fuentes de energía alternativas al petróleo de Arabia Saudí (shale, Irán, gas natural, renovables, etc.) limitarán el crecimiento esperado en los próximos años. En este contexto, el país ha asumido que debe afrontar un profundo esfuerzo de diversificación económica. En julio de 2017, se anunció la llamada Vision 2030, un plan estratégico para el país. Las directrices clave que probablemente se concretarán incluyen un menor peso del sector público (privatización parcial de la petrolera estatal), la liberalización del régimen de inversiones, reducción de subsidios y transferencias, y unas finanzas públicas más equilibradas.
- En los próximos años, el crecimiento de la población (un promedio anual de 2,6% en 2015-2019) compensará el descenso del número de inmigrantes. La elevada proporción de jóvenes supondrá una presión para un mercado de trabajo ineficiente.

Crecimiento del PIB (%)



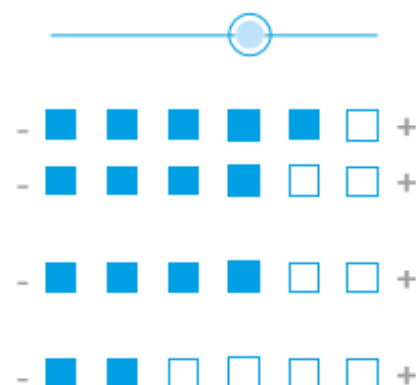
Población. Millones de habitantes



Riesgos

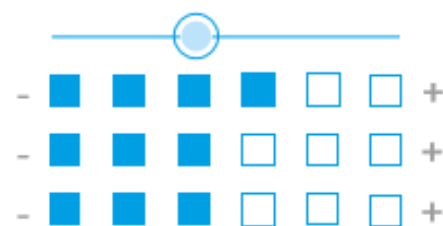
CORTO PLAZO

- Precio de las materias primas más bajo de lo previsto
- Inestabilidad geopolítica
- Desaceleración de los emergentes
- Mayor endurecimiento de la financiación internacional



LARGO PLAZO

- Dependencia del petróleo
- Mayores tensiones geopolíticas
- Tensiones sucesorias



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de Thomson Reuters Datastream, FMI, Bloomberg y Oxford Economics

Entorno empresarial

FORTALEZAS

- Estabilidad política.
- Infraestructuras.
- Facilidad para hacer negocios.
- Baja fiscalidad.
- Entorno macroeconómico.

DEBILIDADES

- Exceso de peso del sector público.
- Ineficiencia del mercado laboral.

Principales sectores

- Petróleo crudo, refinado y productos derivados del petróleo.
- Construcción

Fiscalidad

Se recomienda el asesoramiento de especialistas para dar el tratamiento correcto a los tipos impositivos del país. El organismo recaudatorio de impuestos es el Departamento de Zakat y Income Tax (<https://dzit.gov.sa/en/home>). No existe un impuesto para las personas físicas en Arabia Saudí, lo cual incluye a los ciudadanos extranjeros, pero sí un impuesto religioso denominado zakat, que solo deben pagar las empresas saudíes y las que pertenezcan a países del Golfo.

No hay IVA y el impuesto de sociedades grava no solo los beneficios obtenidos por las empresas residentes en Arabia Saudí (creadas bajo legislación saudí o controladas y gestionadas

allí), sino también los obtenidos por los establecimientos permanentes de empresas extranjeras. Actualmente el tipo impositivo general es del 20%, del 30% para el sector del gas natural y del 85% para el sector petrolero. Pero en los primeros meses de 2018, el gobierno impondrá gradualmente impuestos hasta 2020 habrá un 5%

Inversiones

En Arabia Saudí, la inversión extranjera directa para 2015 ha sido de 8.141 millones de dólares. Según la Agencia de Inversiones de Arabia Saudí (SAGIA), los sectores que más interés tienen para el Gobierno son: el energético (refinerías de petróleo, petroquímica, fertilizantes, energía y agua, minero y metales), el transporte y la logística (se espera una inversión de 72.000 millones de euros en los próximos 10 años en todo tipo de infraestructuras), las telecomunicaciones (se espera un crecimiento alto de este sector por parte de consumidores finales y de empresas), el sanitario (principalmente en productos relacionados con el cuidado de la salud) y el capital humano.

Alianzas estratégicas

ZONA FRANCA:

No existen zonas francas en Arabia Saudí.

JOINT VENTURE:

La sociedad de responsabilidad limitada (LLC) es la forma más común de constituir joint Ventures en Arabia Saudí. Una LLC debe tener entre dos y 50 accionistas y está dirigida y representada por uno o más directores. El régimen de las inversiones extranjeras es relativamente liberal, ya que le permite desarrollar cualquier actividad, salvo aquellas incluidas en la llamada “lista negativa”, que también incluye algunas que exigirían un permiso especial de algún organismo oficial.

Condiciones arancelarias

TRATADOS DE LIBRE COMERCIO Arabia Saudí es uno de los países que componen el Consejo de Cooperación para los Estados Árabes del Golfo (CCEAG), entre los cuales existe una unión aduanera. Estos países están negociando desde hace años un acuerdo de libre comercio que aún está en proceso de negociación y son beneficiarios del Sistema Generalizado de Preferencias con la UE. Tiene un acuerdo de libre comercio con los países que integran la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA, Islandia, Noruega, Suiza y Liechtenstein), con Singapur y con la Liga Árabe (Greater Arab Free Trade Area, GAFTA).

Negociación y protocolo

CULTURA EMPRESARIAL

La cultura saudí está fuertemente influida por la religión: el comportamiento, la vestimenta y la alimentación están sujetos a las restricciones aplicadas por la sharia (ley islámica). Los saudíes son hábiles negociadores y es importante establecer una relación personal con sus socios, por lo general es necesario visitar el país en varias ocasiones antes de firmar cualquier tipo de acuerdo. Son muy exigentes con la calidad y la estética del producto. No son puntuales, pero exigen puntualidad. La toma de decisiones es lenta.

Convenios

ACUERDOS

Acuerdos bilaterales con España en diversas áreas económicas, entre los que se incluye un convenio para evitar la doble imposición (en vigor desde 1980) y un acuerdo para la protección y promoción recíproca de inversiones (de 1995).

Establecimiento

I. SOCIEDAD LOCAL

Los tipos de establecimientos más comunes de empresas en Arabia Saudí son: sociedad general (Sharikat Tadhamou), cuya responsabilidad es ilimitada y requiere un mínimo de 2 socios y un capital mínimo invertido de 500.000 SAR (100.000 EUR); la sociedad de responsabilidad limitada (Sharikat Zat Massoulyyah Mahdooah, S.M.M.) requiere un mínimo de cinco socios y un capital de dos millones de SAR (400.000 EUR); la sociedad anónima (Sharikat Al-Mossahamah, S.A.M.) es la forma menos utilizada, con un mínimo necesario de cinco socios y un capital exigido de 10 millones de SAR (2 millones de euros). Todas las formas de establecimiento en el país requieren la petición y obtención de licencias de la Agencia General de Inversiones de Arabia Saudí (SAIGA). La distribución comercial está reservada en exclusiva para entidades saudíes, por lo que las empresas extranjeras que quieran entrar en el país desarrollando estas actividades están obligadas a contar con agentes comerciales o distribuidores saudíes al menos en un 25%. Es necesario obtener acuerdos de distribución en las Agencias del Ministerio de Comercio. Tanto el arbitraje como la Junta de Reclamaciones contemplan la sharia (jurisprudencia coránica) como única ley aplicable.

II. SUCURSAL

Existen dos tipos distintos de establecimiento mediante sucursal en Arabia Saudí: mediante el establecimiento permanente de una oficina y mediante la creación de una oficina técnica de servicios. El establecimiento permanente se considera una extensión de la empresa matriz, necesita un capital mínimo de 500.000 SAR (100.000 EUR) y solo se le permite hacer funciones administrativas, pudiendo participar en proyectos con el Gobierno, por lo que es la fórmula preferible cuando ese sea el objetivo. No permite llevar a cabo actividades relacionadas con la promoción, el marketing o comerciales debido a que se necesita un capital mínimo de una empresa saudí para este propósito. La oficina técnica de servicios (TSSO, por sus siglas en

inglés) se utiliza para apoyar a un agente o distribuidor local por lo que para su creación requiere la existencia de un acuerdo de distribución actual registrado en el departamento del Ministerio de Comercio e Industria correspondiente, no requiere capitalización pero no puede generar ningún ingreso y únicamente apoyará la promoción de su producto a través del distribuidor, pudiendo llevar a cabo estudios de mercado para las actividades comerciales de la empresa y preparar los informes que surjan de aquellos para la empresa matriz. Estas oficinas solo pueden establecerse por el fabricante real del producto, además dependen totalmente del distribuidor en el país y están limitadas a la contratación mínima que exijan las autoridades saudíes. Existe otra figura, que no es estrictamente una sucursal, que es la denominada Temporary Commercial Registration que se utiliza únicamente para poder tener participación en proyectos con el Gobierno de manera puntual.

III. OFICINA DE REPRESENTACIÓN

Solo es posible establecer una oficina de representación en el país en caso de participación bajo contrato en proyectos gubernamentales

Medios de cobro y pago

I. MEDIOS DE COBRO

El crédito documentario es un medio muy utilizado en Arabia por la seguridad en el cobro que conlleva. Otra opción es la remesa documentaria y el pago mediante cheque en moneda local.

Por último, algunas empresas utilizan la transferencia vía Swift.

II. MEDIOS DE PAGO

La transferencia simple es el medio de pago más común, aunque el más seguro sigue siendo el crédito documentario.

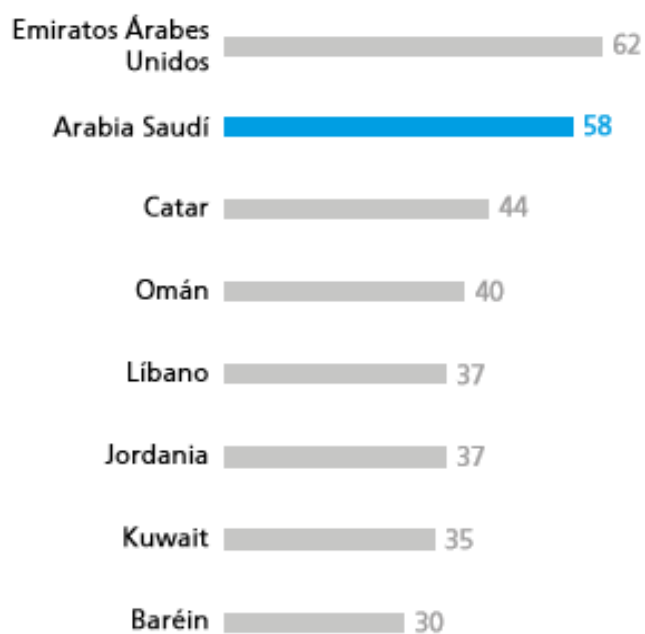
III. SEGUROS DE TIPO DE CAMBIO: Se recomienda utilizar un seguro de tipo de cambio

Pilares (2017)

(Mín. 0 - Máx. 100)



ICIE - Comparativa regional



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de Thomson Reuters Datastream, FMI, Bloomberg y Oxford Economi

EMIRATOS ÁRABES UNIDOS

Forma de Estado	Monarquía constitucional federal electiva y presidencial
Capital	Abu Dabi
Idioma oficial	Árabe
Población	9,3 millones de habitantes (2016)
Moneda	Dírham emiratí (AED)
Tipo de cambio	1 EUR = 4,13 AED (31/05/2017) 1 USD = 3,67 AED (31/05/2017)
PIB	371,4 Mm \$ (0,6% del PIB mundial)
PIB per cápita	37.678 \$ (67.871 \$ en paridad de poder adquisitivo)
Facilidad para hacer negocios	26 mejor país del mundo de 190 según el Banco Mundial (Doing Business)
Religión	Musulmana suní: 85%
Huso horario	3 horas más que la España peninsular (2 en verano)

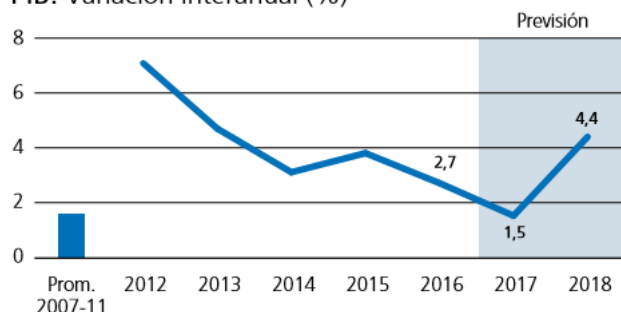


Previsiones económicas

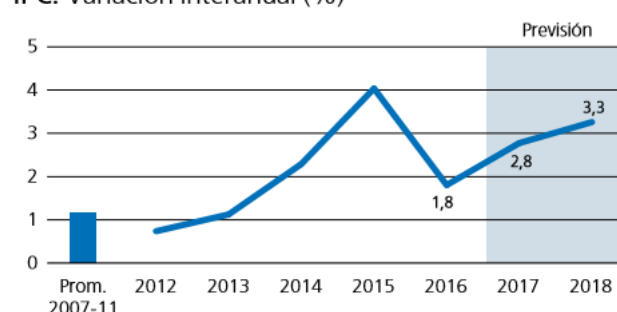
El crecimiento de la economía seguirá ralentizándose en 2017 debido a la menor producción de petróleo tras el acuerdo de la OPEP. Sin embargo, la paulatina recuperación prevista del precio del petróleo favorecerá un repunte del crecimiento económico en 2018.

Tras el fuerte rebote de la inflación que ocurrió en 2015 con la reducción de los subsidios energéticos y el incremento del precio de los alquileres, esta se moderó apreciablemente en 2016. En 2017 cabe esperar un nuevo repunte de las presiones inflacionistas, alimentadas principalmente por la disminución de los subsidios a bienes básicos. En 2018, la inflación superará el 3%, apoyada por el mayor vigor de la demanda doméstica y por la introducción del IVA prevista para enero.

PIB. Variación interanual (%)



IPC. Variación interanual (%)

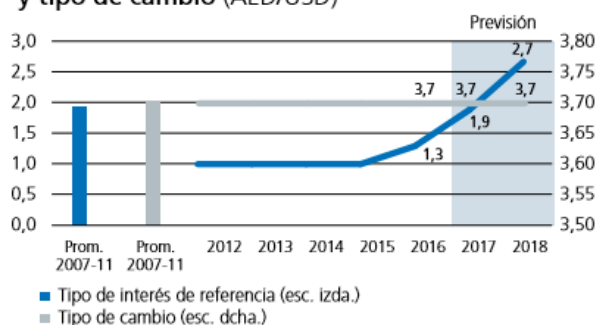


Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de Thomson Reuters Datastream, FMI, Bloomberg y Oxford Economics

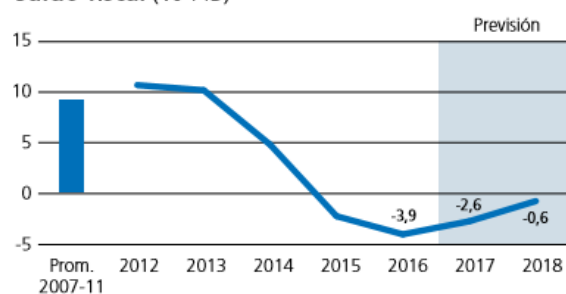
Política económica

- El peg del dirham con el dólar se mantendrá y se defenderá con la subida de tipos de referencia del banco central, que seguirá la estela de la Reserva Federal de EE. UU.
- Aunque partía de una posición confortable, la bajada de precio del petróleo ha reducido drásticamente el enorme superávit corriente y ha comportado un moderado déficit fiscal. Esta tendencia se revertirá a partir de 2017 con un leve aumento del superávit por cuenta corriente y una fuerte reducción del déficit fiscal, que se conseguirá gracias a la introducción de nuevos impuestos, al aumento de los ingresos fiscales del petróleo y al ajuste del gasto.

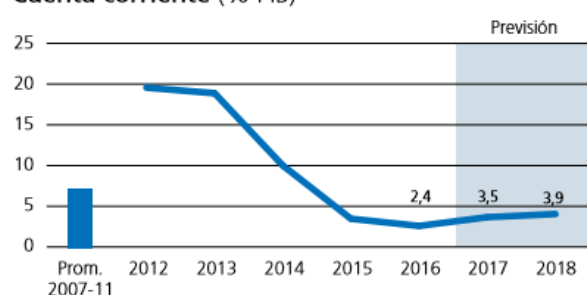
**Tipo de interés de referencia (%)
y tipo de cambio (AED/USD)**



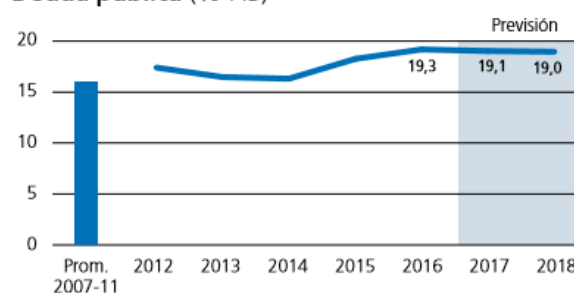
Saldo fiscal (% PIB)



Cuenta corriente (% PIB)



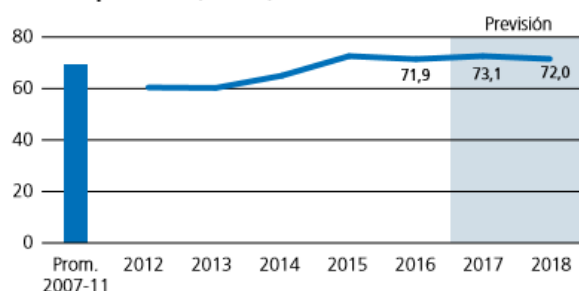
Deuda pública (% PIB)



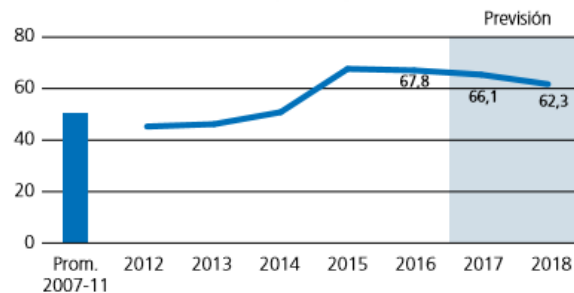
Condiciones financieras

- A pesar del relativamente elevado grado de diversificación económica del país, el sistema bancario se ha visto presionado en términos de rentabilidad. Los esfuerzos de las autoridades hacia una mejora de la regulación y supervisión del sector financiero contribuirán al desarrollo y a la estabilidad del sistema financiero.
- El nivel de la deuda externa se mantendrá relativamente elevado, pero tenderá a reducirse paulatinamente, si bien se mantendrá por encima de los promedios habituales de los emergentes.

Crédito privado (% PIB)



Deuda externa bruta (% PIB)



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de Thomson Reuters Datastream, FMI, Bloomberg y Oxford Economics

Rating

- Las perspectivas de rating son estables para S&P y Fitch y negativas para Moody's.
- Las dudas de las agencias se centran en la convicción con la que el Gobierno afrontará la reducción de la deuda pública.
- Un país tiene “grado de inversión” si su rating es BBB- o superior (S&P y Fitch) o Baa3 o superior (Moody's).

STANDARD & POOR'S	AA
------------------------------	----

Moody's	Aa2
----------------	-----

FitchRatings	AA
---------------------	----

Situación política

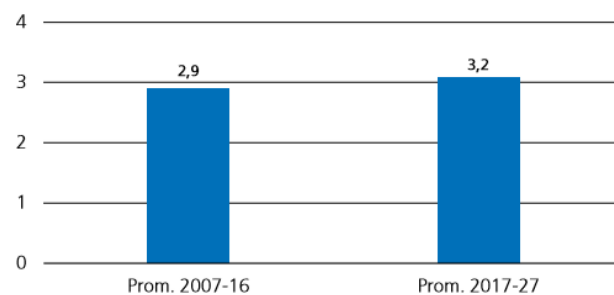
- La estabilidad política será la tónica dominante en los próximos años.
- La fuerza del movimiento político Al Islah (equivalente de los Hermanos Musulmanes de Egipto) es muy reducida. Por tanto, no se darán las presiones islamistas que se producen en otros países de la región.
- Las próximas elecciones legislativas se prevén en 2019, pero cabe recordar que las competencias del poder legislativo son limitadas y que el derecho al voto está restringido

Perspectivas a largo plazo

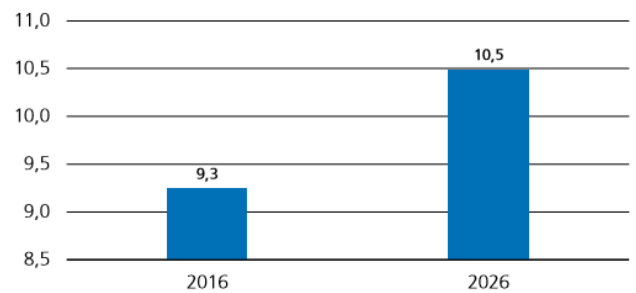
La caída del precio del petróleo obliga a la diversificación hacia otros sectores productivos. Los EAU quieren ser un nudo de comercio, transporte y turismo que aproveche su situación geográfica mediante proyectos como el Mall of the World, la Mohamed bin Rasid City y la Expo 2020.

La posición de los EAU como hub de la región y los proyectos en curso atraerán importantes flujos de inmigrantes, lo cual contribuirá a que la población activa crezca alrededor del 5% anual en los próximos años.

Crecimiento del PIB (%)



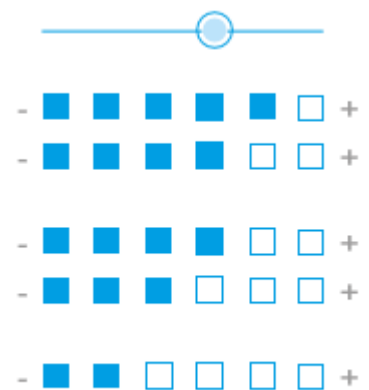
Población. Millones de habitantes



Riesgos

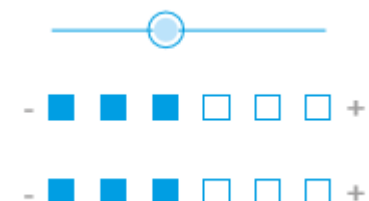
CORTO PLAZO

- Precio de las materias primas inferior a lo previsto
- Inestabilidad geopolítica
- Desaceleración de los emergentes
- Boom inmobiliario (Dubái)
- Mayor endurecimiento de la financiación internacional



LARGO PLAZO

- Mantenimiento del modelo productivo
- Peso excesivo de la construcción (Dubái)



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de Thomson Reuters Datastream, FMI, Bloomberg y Oxford Economics

Entorno empresarial

FORTALEZAS

- Estabilidad política.
- Hub regional de negocios.
- Facilidad para hacer negocios.
- Infraestructuras.
- Entorno macroeconómico.

DEBILIDADES

- Mercado pequeño.
- Innovación escasa.
- Sobreoferta en construcción.
- Transparencia.

Principales sectores

- Petróleo y productos derivados del petróleo.
- Turismo (situación geográfica privilegiada a medio camino entre Europa y Asia oriental).

Fiscalidad

- El sistema fiscal de los EAU es complejo y con ciertas peculiaridades, de hecho cada uno de los siete Emiratos tiene su propia legislación en materia de impuestos. Es un país con poca carga de impuestos, el impuesto sobre sociedades no existe y tampoco el impuesto sobre la renta de las personas físicas ni el impuesto sobre el valor añadido.

- Sí que existe un impuesto sobre los beneficios, pero tiene una aplicación limitada sobre el tipo de compañías, afectando a las compañías petrolíferas y a las sucursales de bancos extranjeros.

Inversiones

En Emiratos Árabes Unidos, la inversión extranjera directa para 2015 ha sido de 10.975 millones de dólares, lo que supone un incremento del 1% respecto al 2014. El grueso de la IED se concentra en los sectores de la producción de petróleo, la electricidad y el agua.

Establecimiento

SOCIEDAD LOCAL

Para una empresa que quiere establecerse en los EAU, la primera decisión es optar entre instalarse en una zona franca, un proceso más sencillo puesto que todos los trámites se llevan a cabo de manera centralizada a través de la propia autoridad de la zona franca, o fuera de una zona franca, un proceso más complejo, lento y complicado debido al mayor número de trámites y de organismos que intervienen. Esta segunda opción comporta además la obligatoriedad de contar con un socio local que aporte como mínimo el 51% del capital, excepto para las opciones de instalarse mediante oficina de representación o sucursal. Fuera de una zona franca los tipos de sociedades que existen en el país son:

- Limited Liability Company (asimilable a la S. L. española).
- Private Joint Stock Company.
- Public Joint Stock Company.
- Joint Participation Venture (o Private Unlimited Company).
- Limited Partnerships (los socios solo pueden ser de nacionalidad emiratí).
- Partnership Limited with Shares (o Share Commandite Company).

- General Partnership o Joint Liability Company (los socios solo pueden ser de nacionalidad emiratí).

La tipología más común para una empresa extranjera que opta por instalarse fuera de una zona franca es la de Limited Liability Company, que no tiene restricción en cuanto a nacionalidad de accionistas y no requiere capital mínimo, aunque exista la limitación antes comentada de contar con un socio local que aporte un mínimo del 51% del capital social.

SUCURSAL

Según la Ley de Sociedades Companies Law, las sucursales no están obligadas a cumplir la relación de propiedad (49/51), que implica la obligatoriedad de un socio local con mayoría de aportación de capital, pero sí que requieren un patrocinador local o un agente de servicios que, a través de un acuerdo de agencia nacional, se define como persona física o jurídica, 100% nacional, que se encarga de gestionar temas burocráticos con la administración. Esta fórmula no tiene personalidad jurídica propia, por lo que, en caso de problemas de insolvencia, la responsabilidad siempre se traslada a la matriz.

OFICINA DE REPRESENTACIÓN

La oficina de representación tiene características comunes a las de la sucursal, determinadas por Ley de Sociedades Companies Law, y se puede aportar el 100% de la sociedad establecida con el requisito de contar con un agente de servicios, a través de un acuerdo de agencia nacional. Las actividades que puede desempeñar una oficina de representación están restringidas a acciones de mediación, prospección de mercado, supervisión de los representantes comerciales, seguimiento de licitaciones públicas, marketing y actividades administrativas, sin permiso para firmar contratos ni generar facturas.

Alianzas estratégicas

I. ZONA FRANCA

Las zonas francas en los EAU acogen a más de 17.000 empresas, con una inversión total estimada en más de 21 billones de dólares. En la actualidad existen 38 zonas francas operando en los EAU, otras se encuentran en etapas de desarrollo. Estas zonas francas constituyen un componente vital de la economía lo

cal y sirven como importantes centros de reexportación a la región del Golfo. Con diferencia, la más grande la Jebel Ali Free Zone (JAFZA), situada 20 kilómetros al sur de la ciudad de Dubái, junto al puerto de Jebel Ali. Más de 6.000 empresas procedentes de 80 países se han establecido en esta zona.

II. JOINT VENTURE

Al llevar a cabo negocios en Oriente Medio se hace hincapié en las relaciones personales. El mantenimiento de una presencia local ofrece ventajas, los empresarios locales y funcionarios gubernamentales prefieren tratar con alguien a quien conocen y en quien confían. La Ley de Sociedades Companies Law define una empresa conjunta como una asociación entre al menos dos partes que compartirán las ganancias o pérdidas de un negocio comercial. El acuerdo de joint venture o contrato de establecimiento regula las obligaciones y derechos respectivos de cada uno de los socios. En una empresa conjunta, las ganancias y distribución de pérdidas se pueden organizar como se desee, aunque la propiedad mayoritaria debe ser de la compañía emiratí. En una relación máxima obligatoria del (51%/49%), esta es la principal limitación de este tipo de empresas: contar con un socio local que disponga de al menos el 51% del capital social. Aun así, se pueden incluir determinadas cláusulas en los estatutos con el fin de proteger los intereses del accionista minoritario.

Condiciones arancelarias

I. TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

En 1981 se creó el Consejo de Cooperación del Golfo (GCC), compuesto por los Emiratos Árabes Unidos, Arabia Saudita, Omán, Qatar y Kuwait. Desde el año 2003 estos países forman una unión aduanera, implementando de manera conjunta medidas en las áreas de la economía, turismo, comercio, aduanas, legislación y administración. Además, Emiratos Árabes Unidos es miembro del organismo GAFTA (Zona de libre comercio Árabe) desde 1994. Los miembros de la GAFTA son: los miembros del CCG más Argelia, Egipto, Iraq, Jordania, Líbano, Libia, Marruecos, Somalia, Sudán, Siria, Túnez y Yemen. El Consejo de Cooperación del Golfo es la entidad que negocia los diferentes tratados con países extranjeros, en la actualidad se encuentran en negociaciones con la UE, Japón, EE. UU., India, Turquía, China y MERCOSUR, entre otros.

II. ZONA FRANCA

En las zonas francas, el principal atractivo es que los empresarios extranjeros pueden poseer hasta el 100% del patrimonio de una empresa. Además, todas las zonas francas ofrecen 100% de exención de impuestos de importación y exportación, 100% exención de tasas comerciales, 100% repatriación de capitales y utilidades, contratos de arrendamiento de varios años, fácil acceso al mar y aeropuertos, conexiones de energía (a menudo a precios subsidiados) y la asistencia en la contratación laboral.

III. SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (SGP)

Emiratos Árabes Unidos es beneficiario del Sistema de Preferencias Generalizadas de la UE y, por tanto, sus productos entran en el mercado comunitario en condiciones preferentes.

Negociación y protocolo

CULTURA EMPRESARIAL

Los empresarios de los EAU son hábiles negociadores, el atractivo de su mercado ha generado compradores muy exigentes. El grupo étnico de empresarios está compuesto principalmente por empresarios locales, aunque también los hay hindúes e iraníes, así como occidentales. La forma de negociación local tiene muchas similitudes con la forma de negociación occidental, aunque también presenta algunas particularidades para la empresa extranjera, como por ejemplo: dar respuestas rápidas, pues muestra interés; poca puntualidad; ser paciente, una actitud bien valorada al tratarse de empresas normalmente familiares; y asumir que la última palabra la tiene el jefe de la familia. Además, la confianza y las relaciones personales son muy importantes en los negocios.

Convenios

ACUERDOS

Actualmente, España y los EUA mantienen un convenio para evitar la doble imposición (desde 2006) y un acuerdo de transporte aéreo (desde 2008).

Medios de cobro y pago

I. MEDIOS DE COBRO

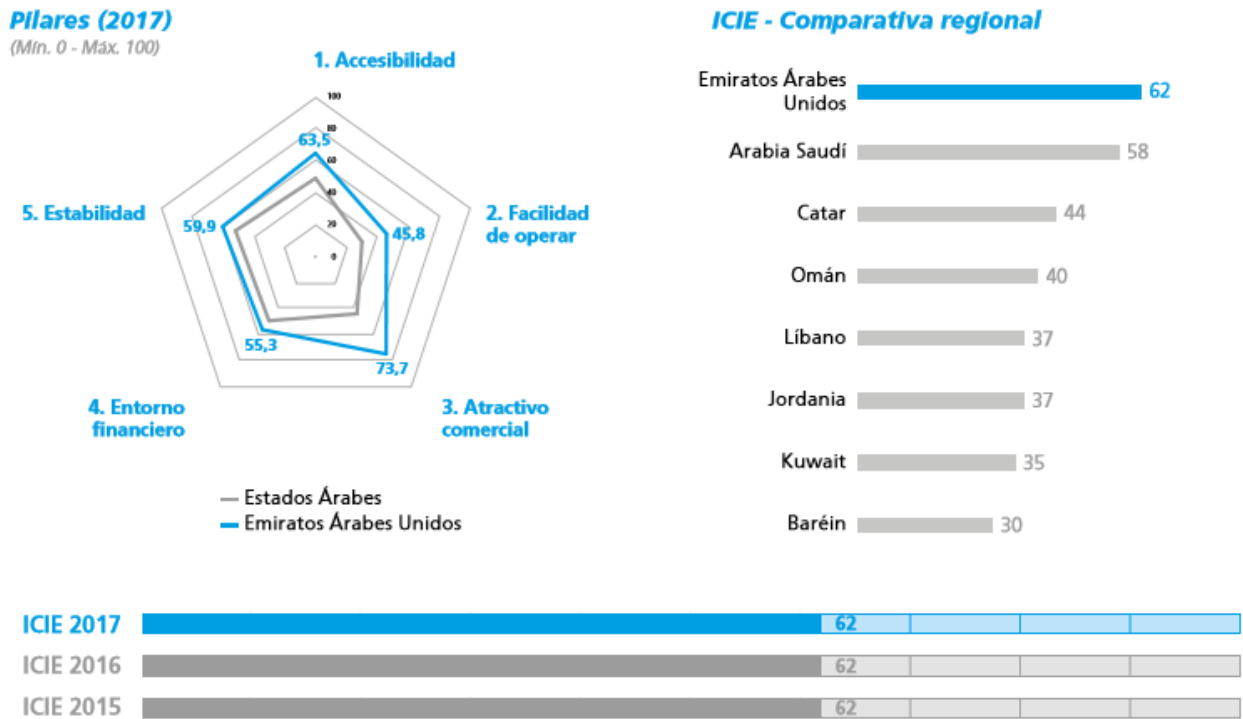
El crédito documentario es un medio muy utilizado en los EAU y en la región y es el método más seguro de exportar bienes al país. Otras opciones en este mercado son las remesas documentarias contra pago a la vista, y las transferencias, siendo este último el medio de pago más inseguro y que conlleva una importante relación con el importador para que se ofrezcan las garantías suficientes. La existencia de impagos no es especialmente común en los EAU, ya que se trata de un país desarrollado y muy competitivo en el marco empresarial.

II. MEDIOS DE PAGO

El método más común y seguro de pago es el crédito documentario. Conforme aumente la confianza con la empresa con la que se lleven a cabo negocios se puede optar por otras fórmulas menos seguras pero más rentables como son las remesas de importación, las transferencias o los servicios de confirming.

III. SEGUROS DE TIPO DE CAMBIO

La divisa nacional ha mantenido una dinámica de estabilidad con respecto al dólar. En cambio, con respecto al euro, el dirham emiratí ha ido devaluándose de manera notable en los últimos años, de manera que es conveniente asegurar este tipo de transacciones con seguros de tipo de cambio.



FUENTE: CAIXABANK RESEARCH, A PARTIR DE DATOS DE THOMSON REUTERS DATASTREAM, FMI, BLOOMBERG Y OXFORD ECONOMICS

BARÉIN

Forma de Estado	Monarquía constitucional, según la constitución reformada de 2002, que sustituye a la de 1973.
Capital	Manama
Idioma oficial	Árabe
Población	1.314562, de los cuales 630.744 son nacionales de Bahrein. (Estimación en 2014, CIO, Organización Información Central)
Moneda	dinar bahreiní (BHD).
Tipo de cambio	Tipo de cambio 18 de noviembre 2016: 1.00 BHD = 2.44 EUR. Fuente OANDA
PIB per cápita	33.014 USD (Economist Intelligence Unit), 25.750 USD (Banco Central)
Religión	el Islam es la religión oficial del Estado y la sharia es una fuente principal de la legislación. Se reconocen la libertad de credo y la libertad de culto, de acuerdo con las costumbres y siempre que no contradiga el orden público y la moral.
Huso horario	UTC+3



Fichas País es una publicación de CaixaBank elaborada por CaixaBank Research, con la colaboración de los departamentos de Comercio Exterior y Banca Internacional de CaixaBank.

Geografía

Bahrein es un archipiélago de 36 islas. Las cuatro mayores están unidas por puentes y carreteras. Destacan Muharraq (unida a Manama por tres puentes), Umm al Nasan (entre Bahrein y Arabia Saudí) y las islas Hawar, frente a las costas de Qatar. Bahrein está unido por un puente con Arabia Saudí. El 90% de la población vive en Manama y Muharraq.

Indicadores sociales

Población total: 1.319.000, (Fuente FMI WEO oct. 2016), de los cuales 638.361 son extranjeros (División de Estadísticas de Naciones Unidas, 2016). Densidad de población: 1.648 (2013) Tasa de alfabetización población adulta %: 94,6 (2010, Banco Mundial) Índice de Desarrollo Humano: puesto 45 de 187 países (2016, PNUD). Esperanza de vida: 75,54 (2012, PNUD) Renta per capita: 33.014 USD (Economist Intelligence Unit), 25.750 USD (Banco Central) Coeficiente GINI: n.d

Estructura del Producto Interior Bruto (est. 2015)

Agricultura	0,3%
Industria	48,87%
Servicios	52,6%

Coyuntura económica

INDICADORES ECONÓMICOS	2012	2013	2014	2015	2016
PIB (miles de millones USD)	30,7	32,5	33,3	31,1	31,7
PIB (% crecimiento real)	3,7	5,4	4,4	2,9	1,8
Tasa inflación (%)	2,6	4,0	2,5	0,7	4,0
Balanza c/c (millones USD)	6.529	7.270	7.436	5.270	4.225

Fuente: Economist Intelligence Unit, octubre 2016 (los datos para 2015 y 2016 son estimaciones).

Fuente: Economist Intelligence Unit, octubre 2016 (los datos para 2015 y 2016 son estimaciones).

Comercio exterior

	2012	2013	2014	2015	2016
Importación de Bienes FOB	-13.239	-13.656	-13.318	-8.933	-8.364
Exportación de bienes FOB	19.768	20.927	20.753	14.203	12.589
Saldo	6.529	7.271	7.436	5.270	4.329

Datos en millones de dólares.

Fuente: Economist Intelligence Unit, Country Report de octubre de 2016 (los datos para 2015 y 2016 son estimaciones).

Fuente: Economist Intelligence Unit, octubre 2016 (los datos para 2015 y 2016 son estimaciones).

Distribución del comercio por países

PRINCIPALES CLIENTES	2014	2015	POSICIÓN
Arabia Saudí	17%	3,5	1º.
Emiratos Árabes Unidos	7,8%		2º
Estados Unidos	5,1%		3º
Catar	3,1%		4º
UE	1,8%		4º
Corea del Sur	1,5	1,2	5º
Otros	90,6	90,8	

PRINCIPALES PROVEEDORES	2014	2015	POSICIÓN
Arabia Saudí	41,7%		1º
UE		11.3%	2º
China	8%		3º
EAU	5,3%		4º
Japón	5,2%		5º
Estados Unidos	7,0	9,3	6º
Argelia	11,9	7,4	7º
China	8,2	6,5	8º
Otros	48,9	48,2	

Fuente: Economist Intelligence Unit, octubre 2016 (los datos para 2015 y 2016 son estimaciones).

SITUACIÓN POLÍTICA

I. Política Interior

El Emirato se independizó en 1971 y en 2002 se convirtió en una monarquía. Bahrein se ha esforzado por convertirse en un país atractivo para los negocios y el turismo y en la última década dio algunos pasos hacia la apertura política y la modernización como la elección de una cámara de representantes en 2002 y 2010, el reconocimiento del sufragio activo y pasivo femenino y la participación de asociaciones políticas de la oposición. En febrero y marzo de 2011 se desencadenó un movimiento de protesta en el país en el marco de la “primavera árabe”, protagonizado por sectores pro reforma, activistas de DDHH y la población chií, mayoritaria en el seno de la sociedad, frente a la minoría suní. Se registraron episodios especialmente violentos, con choques entre manifestantes y la policía en los que se produjeron varias muertes, el despliegue de un contingente militar del Consejo de Cooperación del Golfo y la declaración del estado de emergencia en marzo de 2011. A raíz de ello, la principal agrupación política de la Cámara de Diputados, la Sociedad Islámica Nacional Al Wefaq, con 18 diputados de un total de 40 y de adscripción chií, renunció a participar en las instituciones. El gobierno bahreiní promovió la creación de una Comisión Independiente de Investigación (Bahrain Independent Commission of Inquiry, BICI para investigar los hechos ocurridos durante el periodo de las grandes protestas, determinar si hubo excesos cometidos por las fuerzas de seguridad y realizar recomendaciones al gobierno. En noviembre de 2011 la BICI (o Comisión Bassioni, por el nombre de su presidente) publicó un informe. Desde entonces se han ido adoptado algunas medidas para la reforma de instituciones, modificaciones legislativas, reforma de la policía, etc., que la oposición consideró insuficientes. Después de las protestas se puso en marcha también el proceso de Diálogo Nacional, en el que participan todas las principales fuerzas de la oposición. El Príncipe Heredero Salman Bin Hamed Al Jalifa anunció en enero de 2014 el relanzamiento de este proceso y mantuvo una reunión con los líderes de las distintas fuerzas

políticas. No obstante, el clima de desconfianza entre grupos de oposición chií y el Gobierno no se disipó y en las elecciones legislativas y municipales del noviembre de 2014, los grupos disidentes –con Al Wefaq a la cabeza- no participaron, aunque la mayoría de la población censada acudió a las urnas. Esta falta de entendimiento se ha visto también afectada por los recortes en las subvenciones y ajustes que el Gobierno ha tenido que adoptar como consecuencia de la caída de los ingresos procedentes de la venta de crudo; por las turbulencias que afectan a la región (conflictos en Yemen, Siria e Irak y el terrorismo del ISIS en los países del CCG) y por la fuerte tensión con Irán, a quien el Gobierno de Manama acusa teledirigir y de instigar a los grupos chiís en el país. El proceso de Diálogo Nacional se estancó en 2015 y se dio por concluido con medidas como la ilegalización de Al Wefaq, la ampliación de la condena a su líder, jeque Ali Salman, de cinco a nueve años de cárcel, o, la detención del líder religioso chií, jeque Isa Qassim.

II. Política exterior

Bahrein mantiene una estrecha relación con los países del Consejo de Cooperación del Golfo (Arabia Saudí, Kuwait, Qatar, Emiratos Arabes Unidos y Omán) con los que trabaja en el proyecto de integración regional tanto económica como política. Arabia Saudí es el aliado político y socio económico principal. Entre ambos países hay una conexión por carretera.

Bahrein mantiene unas estrechas relaciones con los EE. UU., así como con el Reino Unido, tras la independencia de 1961. Bahrein es miembro activo de la Iniciativa de Cooperación de Estambul (ICI), que canaliza el diálogo y la cooperación entre la OTAN y varios países del CCG. En Manama hay una base de la 5ª Flota de los EE.UU. y el Reino Unido ha construido en Bahrein su primera base en el Golfo tras su salida a raíz de la descolonización. Existen cuatro embajadas de la Unión Europea en Manama: Alemania, Francia, Italia y Reino Unido.

CATAR

Forma de Estado	Monarquía tradicional a la cabeza de la cual está el Emir. La monarquía es hereditaria de padres a hijos varones entre los miembros de la familia Al Thani.
Capital	Doha
Idioma oficial	Árabe. El uso del inglés está bastante extendido.
Población	La población estimada es de algo más de 2.6 millones de habitantes, de los que sólo el 12% son cataríes y el restante 88% se distribuyen entre un 30% árabes, 25% de indios, 13% nepalíes, 12% bangladesís, 10% filipinos, 9% egipciones, 5% de pakistaníes, 5% de Sri Lanka, 5% europeos y norteamericanos y el resto de otras nacionalidades, fundamentalmente asiáticas. La densidad por km2 es de 206 habitantes; la población se concentra en la capital y sus alrededores y en Al Khor (85%)
Moneda	Rial catari. Tipo de cambio fijo con el dólar: 1 USD \$= 3,64 QR.
PIB per cápita	Renta per cápita (en PPA, 2016): 127.657 US\$
Religión	77% musulmanes (90% sunníes, 10% chiítas) y resto cristianos (9%), hinduistas, budistas y otras religiones (14%).
Huso horario	UTC+3



Fichas País es una publicación de CaixaBank elaborada por CaixaBank Research, con la colaboración de los departamentos de Comercio Exterior y Banca Internacional de CaixaBank.

Geografía

El paisaje natural de Catar es un desierto llano, excepto en la región suroeste, donde se forman dunas, que avanzan paulatinamente hacia el llamado Mar Interior, Khor al Udaid. Sólo un 1% de la tierra es cultivable. El clima es semitropical y desértico, con cuatro estaciones diferenciadas: una templada primavera (marzo, abril), un muy caluroso verano con temperaturas por pueden alcanzar los 45 grados (de mayo a octubre), un suave otoño (octubre, noviembre) y un invierno con algunos días con temperaturas por debajo de los 15 grados. Las lluvias son escasas y esporádicas, siendo la pluviosidad media 125 mm/ año.

Coyuntura económica

Catar es una de las economías más ricas del mundo, fruto de sus recursos naturales en gas y petróleo (51% del PIB) para una escasa población de 2,6 millones de habitantes. El estado de Catar es el tercer mayor productor de gas del mundo y el mayor de gas licuado (79 M de toneladas al año, según datos de EIU 2016) y exporta el 75% de lo producido, fundamentalmente a la región del golfo pérsico. Utiliza el fondo soberano QIA (Qatar Investment Authority), el 9º más importante del mundo en valor de sus activos (335 mil mill. USD según SWFI), para realizar inversiones estratégicas en el exterior.

La economía catarí ha sido una de las más pujantes y dinámicas de la región del Golfo. La tasa de crecimiento del PIB real de Catar registró cifras de dos dígitos desde 2005 hasta 2012. Sin embargo, la caída de los precios internacionales del petróleo y del gas marcó una desaceleración de su crecimiento desde entonces hasta el 2,7% en 2016 (Art. IV del FMI; abril 2017).

Así los mayores crecimientos se dan en los sectores de servicios y construcción con el objetivo de convertir al país en un centro financiero y económico regional. Los planes de inversión de Catar se enmarcan en el “Qatar National Vision 2030” y en la preparación del país para la celebración del Mundial de Fútbol en 2022.

Sin embargo, la caída del precio de petróleo ha implicado un esfuerzo en la contención de costes, estando previsto el primer déficit fiscal en años para el 2016 (9%) según el FMI. Catar sigue contando con un mullido colchón financiero en reservas y su poderoso fondo soberano para completar sus objetivos a medio y largo plazo. La caída de ingresos ha supuesto una ralentización y paralización de numerosos proyectos de infraestructuras.

SITUACIÓN POLÍTICA

I. Política Interior

Catar es una monarquía tradicional nacida tras la proclamación de la independencia del Reino Unido en 1971. La monarquía es hereditaria de padres a hijos varones entre los miembros de la familia Al Thani.

El 29 de abril de 2003, se aprobó por Referéndum una nueva Constitución, que entró en vigor el 8 de junio de 2004. La Constitución prevé, como se ha señalado anteriormente, la creación de un órgano legislativo, el Consejo Consultivo o “Shura”, de 45 miembros, 30 de los cuales deberían elegidos por sufragio universal directo y el resto designados por el Emir. En la práctica, al no haberse convocado las elecciones para los miembros electos, todos sus miembros son actualmente designados por el Emir (éste ha renovado el mandato de los consejeros en junio de 2016 por otros tres años).

La Constitución consagra el Consejo de la Familia Gobernante como órgano asesor del Emir y crea un Consejo Superior de la Magistratura, con funciones equiparables a las del Consejo General del Poder Judicial español. Las principales Instituciones son el Emir, el Heredero Aparente (desde la accesión al poder del actual Emir no se ha nombrado), el Primer Ministro, el Consejo de Ministros y el Consejo Consultivo o “Shura”. En el gobierno local, el Consejo Central Municipal, de 29 miembros, es elegido democráticamente desde 1999 (las últimas elecciones tuvieron lugar en mayo de 2015).

El actual Emir de Catar, el Jeque Tamim bin Hamad bin Khalifa Al Thani, accedió al poder el 26 de junio de 2013, tras la abdicación de su padre, el Jeque Hamad bin Khalifa Al Thani, siguiendo la línea política de su padre y reforzando los cambios y transformaciones del país de cara al cumplimiento del programa Visión 2030. En noviembre de 2014 se nombró al Jeque Abdullah bin Hamad Al Thani como Vice Emir, cargo que estaba vacante tras la accesión al trono del actual emir, del que es hermanastro.

II. Política Exterior

Catar practica una política exterior pragmática y propia, y está en parte condicionada por su situación geográfica y estratégica entre Irán y Arabia Saudí. Sin embargo, esto no le ha impedido desarrollar una política exterior muy activa y, en ocasiones, independiente de la de los países de su entorno.

Catar ha pasado de ejercer un papel de mero mediador -Sudán (Darfur), Somalia, o en el conflicto fronterizo de Doumeira entre Eritrea y Djibuti- a un papel protagonista a nivel regional e internacional durante las Primaveras Árabes y actualmente en la compleja situación regional. Además de los mecanismos diplomáticos habituales Catar cuenta con el instrumento mediático del canal Al Jazeera. EE.UU. es el gran aliado que le permite garantizar su seguridad con la presencia del cuartel general del Centro de Comando norteamericano (CENTCOM) en la base aérea de Al Udeid. El deseo de mantener una política independiente, en ciertos aspectos, del resto de los socios del CCG, ha provocado tensiones ocasionales con éstos, desembocando en una crisis el pasado mes de mayo, con una ruptura de relaciones diplomáticas y comerciales de Arabia Saudí, EAU y Bahrein, además de Egipto.

Catar es miembro de más de setenta OO.II., entre las que destacan:

I. Ámbito internacional

NNUU y sus Organismos, Programas y Agencias, incluida una sede regional de la UNESCO

OMC Organización Mundial de Comercio INTERPOL

II. Ámbito regional

Consejo de Cooperación del Golfo (miembro fundador) Liga de Estados Árabes Conferencia

Islámica Organización de Países Exportadores de Petróleo Organización de Países Árabes

Exportadores de Petróleo Foro de Países Exportadores de Gas

Económicas

Las relaciones comerciales entre Catar y España son buenas, pero están por detrás de países de nuestro entorno en la UE. Así, España se situó en el año 2016 como el sexto proveedor de la U.E. (7º en 2015), con un 3,5% de las exportaciones totales europeas, muy por detrás de Alemania (26,2%), Reino Unido (23,3%), Francia (19,2%) o Italia (9,4%); sin embargo somos su cuarto cliente dentro de la U.E. con un 9,9% de las importaciones europeas totales, por detrás de Reino Unido (31,1%), Italia (16,4%) y Bélgica (12,7%). El saldo de la balanza comercial ha sido históricamente desfavorable a España debido al gran peso que supone nuestras compras de combustibles fósiles, a pesar del crecimiento de nuestras exportaciones de media en los últimos años y la reducción de nuestras importaciones. Catar es (después de Argelia y Nigeria) el tercer proveedor de gas natural de España, lo que es muestra de la importancia del país desde el punto de vista energético. Las cifras de comercio bilateral en los últimos años muestran una importante oscilación en sus cifras, manteniéndose el saldo deficitario debido al peso de las importaciones españolas de combustibles minerales.

KUWAIT

Forma de Estado	Emirato constitucional. La Constitución de Kuwait fue promulgada el 11 de noviembre de 1962. Según la Constitución: Kuwait se define como un estado árabe soberano e independiente; el pueblo de Kuwait es parte de la Nación Árabe (art. 1 Constitución). El Emir es el jefe del Estado.
Capital	Kuwait
Idioma oficial	Árabe
Población	4,3 millones, de los que 1,8 millones serían nacionales de Kuwait y el resto “expatriados”.
Moneda	Rial catari. Tipo de cambio fijo con el dólar: 1 USD \$= 3,64 QR.
PIB per cápita	Dinar de Kuwait. = 3.01 euros
Religión	El Islam es la religión oficial del Estado y la sharia es una fuente principal de la legislación (art. 2 de la Constitución). Se reconocen la libertad de credo y la libertad de culto, de acuerdo con las costumbres y siempre que no contradiga el orden público y la moral (art. 35)
Huso horario	UTC+3



Geografía

Gran parte del país es un desierto arenoso y plano. Las mayores alturas se alcanzan en la región occidental hasta los 300 m y el terreno desciende en suave declive hacia el este hasta alcanzar el nivel del mar. La línea costera es de 499 Km y en ella destacan la bahía de Kuwait así como nueve islas (Bubiyan, Failaka y Warba son las mayores).

Estructura del Producto Interior Bruto

	DISTRIBUCIÓN POR SECTORES	VARIACIÓN PORCENTUAL %
Agricultura	0,60%	14%
Industria	11,1%	30%
Servicios	51%	36,2%
Minería y actividades extractivas	37,3%	-30,4%

Fuente: Kuwait Statistics Bureau (2015), elaboración propia

Coyuntura económica 2016

INDICADORES ECONÓMICOS	
PIB nominal a precios corrientes	113.626 M US\$ (2015)
Crecimiento PIB real	3% (2015)
Inflación	3,6% (diciembre 2016)
Paro	1,8% (2015)
Déficit público	15.263 M US\$ (13,9% PIB)
Reservas	31.131 M US\$

Fuente: Central bank, Statistical Office y FMI

Comercio exterior

Exportaciones	45.649 M US\$
Importaciones	30.423 M US\$
Saldo	15.226 M US\$
Cobertura	200%
% sobre el PIB	14.02%

Fuente: Central Bank of Kuwait

Distribución del comercio por países 2015

PRINCIPALES CLIENTES	MILL. USD	%
China	799.734 M US\$	-17%
Arabia Saudí	797.232 M US\$	16%
India	748.242 M US\$	-8%
Emiratos Árabes Unidos	651.895 M US \$	-9%
Irak	427.849 M US\$	-33%

PRINCIPALES PROVEEDORES	MILL. USD	%
China	5.021.811 M US\$	20%
Emiratos Árabes Unidos	2.898.462 M US\$	8%
Estados Unidos	2.831.041 M US\$	0%
Japón	2.124.936 M US\$	1%
Alemania	1.749.202 M US\$	-11%

Fuente: Kuwait Statistics Bureau (2015), elaboración propia

Distribución del comercio por productos 2015

EXPORTACIONES KUWAIT (DATOS EN MILL. USD)		2015
Vehículos automóviles		3.527.912 M US\$
Telefonía móvil, incluyendo teléfonos inteligentes		1.258.433 M US\$
Artículos de joyería de piedras preciosas y no preciosas		673.260 M US\$
Oro, manufacturas y semimanufacturas		651.767 M US\$
Vehículos para transporte de mercancías		535.125 M US\$
IMPORTACIONES KUWAIT (DATOS EN MILL. USD)		2015
Petróleo		46.328.617 M US\$
Propano		1.006.051 M US\$
Etileno		867.695 M US\$
Butano		833.280 M US\$
Motores de vehículos		631.557 M US\$

Fuente: Kuwait Statistics Bureau (2015), elaboración propia

SITUACIÓN POLÍTICA

I. Política interior

Kuwait se define como un emirato constitucional, y su sistema de gobierno es democrático, según la Constitución de 1962. Las primeras elecciones legislativas modernas se celebraron en 1921. Desde 2005 las mujeres ejercen el derecho al voto.

A lo largo de la llamada “primavera árabe” el país experimentó cierta inestabilidad institucional.

Los conflictos políticos internos, a veces exacerbados por el contexto internacional, llevaron en el período 2011-2013 a un mayor enfrentamiento entre el bloque de la oposición en la Asamblea Nacional y el Gobierno del anterior Primer Ministro Jeque Nasser, contra el que se convocaron diversas manifestaciones y se presentaron mociones de censura, provocando finalmente su renuncia.

En julio de 2013, después de que el Tribunal Constitucional anulara las elecciones de diciembre de 2012, y que el Emir disolviera la Asamblea Nacional una vez más (ya había ocurrido lo mismo en febrero de 2012). Las elecciones de diciembre de 2012 tuvieron una participación muy baja al ser boicoteadas por sectores de la oposición.

Las elecciones de 2013, las terceras en menos de dos años, supusieron una fuerte reducción del número de escaños ocupados por los candidatos de la oposición, que habían boicoteado las elecciones anteriores –en Kuwait no están reconocidos los partidos políticos-. La legislatura que comenzó en el verano de 2013 permitió recobrar la estabilidad institucional y dar un impulso a los grandes proyectos de infraestructura que habían quedado paralizados con las disensiones políticas. Kuwait, no obstante, acusó -como el resto de los países del Golfo- el fuerte descenso de los ingresos procedentes del petróleo desde 2014 y el Gobierno encontró fuertes resistencias para poner en marcha reformas que palién la fuerte dependencia del petróleo y para proceder a un ajuste fiscal recortando alguna de las subvenciones. Esta circunstancia forzó la disolución de la Asamblea Nacional en octubre de 2016 y la convocatoria de elecciones anticipadas el 26 de noviembre del mismo año. La oposición extraparlamentaria casi en bloque decidió concurrir a las elecciones a pesar de que las condiciones para la suspensión de su boicot no se hubiesen cumplido. Las elecciones legislativas de noviembre de 2016 arrojaron un resultado en el que las fuerzas de la oposición y de los diputados progubernamentales está mucho más equilibradas.

I. Política exterior

Kuwait es miembro de, entre otras, las siguientes organizaciones: Liga de Estados Árabes, Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) desde su creación en 1981, Organización de la Conferencia Islámica, Fondo Árabe para el Desarrollo Socioeconómico, OPEP y Organización

Mundial de Comercio (OMC) desde el 1 de enero de 1995. Kuwait también pertenece a la Coalición Internacional contra el “Daesh”.

Kuwait mantiene una estrecha relación con los países del Consejo de Cooperación del Golfo (Arabia Saudí, Bahrein, Qatar, Emiratos Árabes Unidos y Omán) con los que trabaja en el proyecto de integración regional. Desde hace años Kuwait ha desarrollado una política de progresiva normalización de las relaciones con Irak, en el marco de las resoluciones de las Naciones Unidas, que han permitido la reapertura de las Embajadas y el intercambio de visitas al máximo nivel (Jefes de Estado y Primeros Ministros). Esta normalización se completó en 2013 con la salida de Iraq del Capítulo VII de la Carta de Naciones Unidas.

Kuwait tiene unas estrechas relaciones con los EE.UU, así como con el Reino Unido, tras la independencia de 1961. Kuwait es miembro activo de la Iniciativa de Cooperación de Estambul (ICI), que canaliza el diálogo y la cooperación entre la OTAN y varios países del CCG. Durante los últimos años, Kuwait ha reforzado sus relaciones con países de América Latina y tiene embajadas en Cuba, México, Venezuela, Brasil, Chile, Argentina. Mantiene relaciones diplomáticas con la Santa Sede.

A través del Fondo Kuwaití para el Desarrollo Económico Árabe, Kuwait realiza una importante actividad de financiación de proyectos de desarrollo en numerosos países árabes y otros de Africa, Asia, América Latina y Europa Oriental.

OMÁN

Forma de Estado	Monarquía.
Capital	Muscat.
Idioma oficial	La población de Omán es predominantemente árabe, aunque con algunas minorías como la baluchi, procedente de Pakistán e Irán, la swahili (originaria de Zanzíbar y la costa oriental de África), y algunos omaníes de origen indio. Destaca la presencia, sobre todo en el sur del país, de ciudadanos omaníes procedentes de Zanzíbar. El árabe es la lengua oficial pero también se habla inglés, y dada la composición étnica de la población, se utilizan ampliamente el swahili, el urdu, el baluchi y el farsi
Población	Según el censo oficial de 2010 (el anterior oficial es de 2003) la población de Omán es de 2.690.000 habitantes, de los cuales más de 743.000 son extranjeros (el 27.6%). La población real del país, según estimaciones del Centro Nacional de Estadísticas e Información, asciende a más de 4,5 millones habitantes, de los que aproximadamente un 46% son extranjeros.
Moneda	El rial omaní, que se subdivide en 1000 baisas. Omán mantiene desde 1986 un tipo de cambio fijo con respecto al dólar de 1\$ = 0,385 Rial
PIB per cápita	15.645 dólares (precios corrientes, 2015).
Religión	El Islam es la religión del Estado y la de la mayoría de la población. La mayor parte de los musulmanes en Omán pertenece a la rama ibadí, aunque hay también chiítas y sunnitas. Entre las religiones minoritarias que practican los expatriados extranjeros se encuentran el cristianismo, el hinduismo...
Huso horario	UTC+3

Estructura del Producto Interior Brut

DISTRIBUCIÓN POR SECTORES 2015		%
Agricultura, silvicultura y pesca		1,6%
Hidrocarburos		33,9%
Industria		21,2%
Servicios		48,9%
Financiera medida indirectamente:		-2,5%
Impuestos sobre importaciones:		-3,1%

Fuente: National Centre for Statistics & Information (NCSI), Banco Central de Omán

Coyuntura económica

INDICADORES ECONÓMICOS	2014	2015
PIB precios corrientes (millones de US \$)	77.779	70.255
PIB crecimiento real	2,9	4,1
Tasa de inflación	1,0	0,1
Tasa de paro	n.d.	n.d.
Balanza comercial (millones de US \$)	22.276	6.003
Déficit / superávit público	-3,4	-17,1

Tipo de cambio: 1 US\$ = 0,385 Riales Omaníes (fijo).

Fuentes: FMI, EIU, Banco Central de Omán, NCSI

Comercio exterior

	2014	2015
Importación (BP) mill US \$	30.945	29.680
Exportación (BP) mill US \$	53.221	35.683
Saldo balanza comercial mill US\$	22.276	6.003

Fuentes: Naciones Unidas y Foreign Trade Statistics

Distribución del comercio por producto

PRINCIPALES EXPORTACIONES 2015	MILES DE €
Combustibles, aceites minerales	19.851.357
Productos químicos orgánicos	1.012.566
Aluminio y sus manufacturas	941.686
Minerales, escorias y cenizas	827.773
Material plástico y sus manufacturas	402.495
Animales vivos o productos animales	306.301
Alimentación, bebidas y tabaco	174.668
Productos vegetales	83.537
Otras mercancías	465.780
TOTAL	25.314.151
PRINCIPALES IMPORTACIONES 2015	MILES DE €
Vehículos automóviles:	4.040.858
Máquinas y aparatos mecánicos:	2.587.143
Combustibles, aceites minerales:	1.284.059
Aparatos y material eléctricos:	1.222.608
Códigos especiales nomencl.::	780.423
Manuf. fundición hierro/acero:	736.823
Minerales, escorias, cenizas:	495.458
Cereales	389.908
Otras mercancías	5.564.686
TOTAL	17.101.972
<i>Fuentes: Naciones Unidas y Foreign Trade Statistics</i>	

Inversiones por países

STOCK INVERSIONES EXTRANJERAS EN OMÁN 2015	MILLONES DE USD
Reino Unido	7.060
Emiratos Árabes Unidos	2.258
Kuwait	957
Catar	765
Bahrein	741
Otros	5.566
TOTAL	17.347
STOCK INVERSIONES DE OMÁN EN EL EXTRANJERO	MILLONES DE USD
(ÚLTIMOS DATOS 2013)	
Emiratos Árabes Unidos	1.292
Arabia Saudí	288
Bahréin	136
India	135
Otros	4.227
TOTAL	6.078
<i>Fuente: National Center of Statistics and Information</i>	

SITUACIÓN POLÍTICA

I. Política interior

Bajo el reinado del Sultán Qaboos, Omán ha experimentado una gran transformación. Cuando accedió al trono en 1970, tras deponer a su padre, se enfrentó a un país aislado del mundo exterior, poco desarrollado, con enfermedades endémicas, una altísima tasa de analfabetismo y un movimiento secesionista en el sur. Con la ayuda de los ingresos provenientes de los recursos naturales del país, en particular los petrolíferos, el Sultán modernizó el Estado, creó una administración eficaz, implementó un programa de desarrollo económico y social con particular énfasis en la creación de una red hospitalaria y un sistema educativo (escuelas y universidades) y desarrolló un ingente programa de infraestructuras (extensión de la red eléctrica a todo el país, suministro de agua potable, construcción de carreteras y aeropuertos y modernización de puertos). Este periodo de desarrollo y estabilidad es conocido en Omán como el Renacimiento (An-Nahda).

II. Política exterior

Cuando el Sultán Qaboos accedió al trono en 1970, Omán tenía muy escasos contactos con el mundo exterior, incluso sus relaciones con los países vecinos del Golfo eran limitadas. Sólo dos países -Reino Unido e India- mantenían misiones permanentes en Omán. Junto al impulso al programa de desarrollo económico y social del país, el Sultán se propuso como objetivo abrir el Sultanato al mundo exterior y ampliar sus relaciones diplomáticas.

En la esfera internacional, Omán es un país que promueve la negociación y el entendimiento como vía de solución de los problemas y prefiere la discreción a los titulares como *modus operandi*, lo que permite a estas autoridades desempeñar un importante papel de facilitación en algunos de los conflictos de la zona (Yemen, Siria...). Mantiene relaciones diplomáticas con la inmensa mayoría de estados y es miembro de más de 150 organizaciones árabes, islámicas, regionales e internacionales. Además de su presencia en la ONU y su sistema institucional,

destaca su participación en organizaciones regionales como el Consejo de Cooperación del Golfo, Liga Árabe y Organización de Cooperación Islámica.

Omán mantiene relaciones privilegiadas y de seguridad estratégica con EE.UU. y el Reino Unido, aunque comparte la corriente mayoritaria árabe en algunos asuntos sensibles (básicamente el problema palestino). Ello no le ha impedido mantener contactos con Israel (congelados en 2000 como consecuencia de la “Intifada” palestina y retomados posteriormente a través del Middle East Desalination Research Center, MEDRC) y unas relaciones con Irán más próximas que otros países del entorno en todos los ámbitos (por razones históricas, geográficas y económico / energéticas), que han permitido que el Sultán Qaboos haya jugado un papel destacado en las negociaciones que culminaron en julio de 2015 con la firma del acuerdo sobre el programa nuclear iraní. El Sultanato coopera también estrechamente con India y Pakistán –acoge a un importante número de inmigrantes procedentes de ambos- y tiene intereses crecientes en Asia Central. Las relaciones con Turquía son muy intensas, debido al amplio nivel de intercambios y a las inversiones turcas en Omán. Como los demás países del Golfo, mantiene fuertes lazos comerciales con Japón, la República Popular China, Corea del Sur y Tailandia. Las relaciones de la Unión Europea con Omán deben situarse en el contexto del Consejo de Cooperación del Golfo, bloque regional del que forma parte. Existe un Acuerdo de Cooperación entre la UE y el CCG firmado en 1988 y desde 1991 se negocia un Acuerdo de Libre Comercio. Desde el punto de vista institucional, la presencia de la UE es limitada: sólo 7 países miembros (Alemania, Chipre, España, Francia, Italia, Países Bajos y Reino Unido) tienen Embajada residente en Mascate y no hay Delegación de la UE en esta capital.

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

Consejo Supremo

El consejo supremo es la máxima autoridad de la organización. Está compuesta por los jefes de los Estados miembros. Es la entidad de toma de decisiones más alta del CCEAG. El Consejo Supremo establece la visión y los objetivos del Consejo de Cooperación del Golfo. Las decisiones sobre cuestiones sustantivas requieren aprobación unánime, mientras que las cuestiones de procedimiento requieren una mayoría. Cada Estado miembro tiene un voto.

Consejo Ministerial

El Consejo Ministerial está integrado por los Ministros de Relaciones Exteriores de todos los Estados Miembros. Se reúne cada 3 meses. En primer lugar, formula políticas y hace recomendaciones para promover la cooperación y lograr la coordinación entre los Estados miembros al implementar proyectos en curso. Sus decisiones se presentan en forma de recomendaciones al Consejo Supremo para su aprobación. El Consejo Ministerial es también responsable de los preparativos de las reuniones del Consejo Supremo y de su agenda. El procedimiento de votación en el Consejo de Ministros es el mismo que en el Consejo Supremo.

Secretaría General

La Secretaría es el brazo ejecutivo del Consejo de Cooperación del Golfo. Toma decisiones dentro de su autoridad y aplica las decisiones aprobadas por el Consejo Supremo o Ministerial. La Secretaría también recopila estudios relativos a la cooperación, la coordinación y la planificación de acciones comunes.

POSIBLES PLANES DE EXPANSIÓN (CANCELADOS)

Precedencia histórica

Desde su creación en 1981, el CCEAG parece tratar con extrema cautela cualquier solicitud de adhesión. Antes de la guerra del Golfo, el único país árabe en el golfo que carecía de la condición de miembro era **Irak**, ya que sólo se les concedía un nivel de observador, las tensiones entre el régimen de promoción panárabe en Irak y las monarquías del golfo resultaron en la expulsión de Irak La víspera de la guerra del Golfo.



Yemen



Jordania



Marruecos

fue rechazada en 1999

fue rechazada en 2014

fue rechazada en 2014

El CCEAG rechazó la adhesión de **Yemen** en 1999 tras una solicitud formal.

Marruecos y **Jordania** fueron invitados como observadores en 2011 y en 2012 su propuesta de adhesión se transformó en una alianza estratégica planificada durante cinco años, ambas naciones están gobernadas por una monarquía y hay que señalar que son las últimas monarquías árabes supervivientes fuera de la región del Golfo, Y ambos han disfrutado de una generosa ayuda por parte de los países del Golfo. A diferencia de la UE, no hay ningún criterio formal que se cumpla antes de la adhesión al CCEAG, con el objetivo de reforzar la seguridad y la estabilidad política. Esto es especialmente evidente después de la catástrofe conocida como la Primavera Árabe. A finales de 2014 sus ofertas fueron canceladas y el CCEAG fue declarado un sistema cerrado entre seis naciones.

ZONA FRANCAS EN EL CCEAG



La Unión Aduanera del CCEAG y la Ley Unificada de Aduanas contienen un tratamiento claro para las zonas francas. Dado que las mercancías exportadas de las zonas francas a los mercados locales están sujetas a derechos locales (artículos 15). Otro obstáculo es que los bienes fabricados o originarios de zonas francas se tratan como mercancías extranjeras, aunque se hayan pagado derechos de aduana sobre bienes de capital / materias primas / bienes intermedios (artículos 85 y 88). Además, las mercancías de zonas francas no gozan del "trato nacional" y del certificado de origen preferencial.

La Unión Aduanera del CCEAG y el Área de Libre Comercio Pan-Árabe (PAFTA), dejaron las empresas manufactureras ubicadas en zonas francas con clara desventaja debido al acceso no preferencial al mercado.

Un conjunto común de incentivos: 0% derechos de aduana; Sin cuotas; Ningún control de divisas; Capital libre y repatriación de ganancias; Vacaciones fiscales; Racionalización de los procedimientos laborales; Ninguna restricción a la propiedad extranjera; Reducción de la burocracia y tasas de tierra competitivas con arrendamientos renovables a largo plazo.

CENTRO DE ARBITRAJE COMERCIAL DE CCEAG

El Centro

El Centro se considera como una autoridad de arbitraje regional que es independiente de los seis Estados miembros del CCEAG. Tiene una entidad jurídica independiente y goza de independencia administrativa, financiera y técnica. Mientras tanto, es considerado como uno de los institutos del CCEAG.

Jurisdicción

El Centro tiene jurisdicción para oír disputas comerciales y comerciales entre nacionales del CCEAG o entre ellos y otros nacionales, incluyendo personas naturales y corporativas. Tiene competencia para conocer de los conflictos comerciales que se deriven de la aplicación de las disposiciones del Acuerdo Económico del CCEAG y de las resoluciones emitidas para su aplicación si ambas partes acuerdan por escrito, en su contrato o en un acuerdo posterior, que el arbitraje será llevado a cabo por el Centro.

Ejecución

El fallo del Centro o cualquiera de sus procedimientos no están sujetos a revisión, ya sea por medio de una impugnación o mediante acciones legales que busquen su invalidación por cualquier autoridad judicial en cualquiera de los estados miembros del CCEAG o cualquier estado no miembro. Esto hace que la aplicación de su decisión mucho más rápido

CONSEJO DE ESTANDARIZACIÓN DEL CCEAG

Inspirado por los objetivos de la Carta del Consejo de Cooperación para los Estados Árabes del Golfo con el objetivo de lograr la coordinación, la integración y la interconexión entre ellos en todas las áreas que conducen a su unidad, y de conformidad con los objetivos del Acuerdo Económico CCEAG llamadas de coordinar y Unificación de sus políticas económicas, financieras y monetarias, así como sus políticas comerciales.

Arreglo de Diferencias

El Consejo de Administración tratará de resolver de manera amistosa cualquier controversia que surja entre dos o más Estados Miembros sobre la interpretación de este Reglamento. Si no se puede llegar a una resolución amistosa, la controversia será remitida al Consejo Ministerial para su liquidación. Si la controversia aún no ha sido resuelta, la controversia será sometida a arbitraje. Para ello se constituirá una comisión de arbitraje. Cada parte elegirá un árbitro y el presidente de esta comisión será designado por el Consejo Ministerial. La sentencia dictada por esta comisión será definitiva y obligatoria para ambas partes.

ACUERDO DE MASCATE (CIUDADANÍA DEL GOLFO)

El acuerdo de Mascate fue un acuerdo histórico entre las seis naciones que formaron el consejo, definió en un lenguaje legal claro los diferentes aspectos de una ciudadanía del Golfo y estableció un calendario de implementación. A partir de 2005 todos los artículos del acuerdo están en vigor. El acuerdo establecía diez derechos claros que cualquier ciudadano del CCEAG tendría legalmente derecho en cualquier estado miembro.

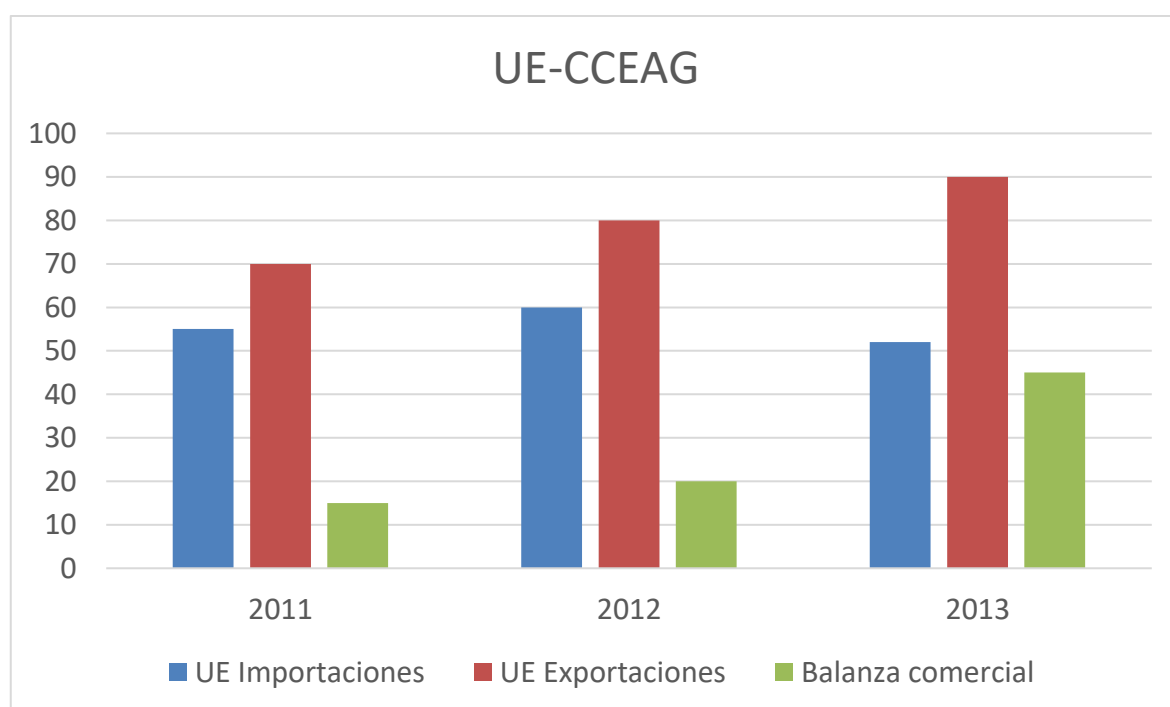
1. Circulación y residencia.
2. El trabajo en el sector público y privado.
3. La seguridad social y la jubilación.
4. Ejercicio de las profesiones y los oficios.
5. Participar en todas las actividades económicas, de inversión y de servicios.
6. Comprar y poseer propiedades.
7. Circulación de capitales.
8. Tratamiento fiscal.
9. Negociación y la compra de acciones y el establecimiento de empresas.
10. Educación y Salud y Servicios Sociales.

Cooperación UE-CCEAG

La relación entre la UE y el CCEAG se rige por un Acuerdo de Cooperación firmado en 1988.

La UE también se ha comprometido a compartir sus experiencias de integración económica, incluida la unión monetaria, con el CCEAG que está experimentando un proceso similar al de la Unión Europea.

La UE y sus Estados miembros tienen una relación histórica establecida desde hace mucho tiempo con los países del Golfo que continúa hasta el día de hoy y constituye la base del diálogo político entre ambas regiones.



Unión de Cámaras GCC

Relaciones económicas y comerciales

El comercio total de mercancías de la UE-CCEAG asciende a unos 150 000 millones de euros (2013). El GCC representa el 4,4% del comercio total de la UE.

Libertad de circulación entre los ciudadanos del CCEAG y la UE

Modificación de las políticas de visado

La liberalización de los regímenes de visados es vital para un comercio saludable entre las naciones, esto se puede ver a través del programa de exención de visados iniciado por los Estados Unidos y sus mayores socios comerciales. Como hemos visto en la diapositiva anterior, el volumen comercial entre la UE y el CCEAG ha superado los 150.000 millones con un crecimiento continuo del 5%. Esto llevó a una discusión entre los países de la UE y sus socios del CCEAG, sólo desde el exterior, el experimento del CCEAG es el caso más cercano de la integración entre las naciones fuera de la unión europea. Alentados por estos factores, la UE inició conversaciones parlamentarias sobre la eliminación de los obstáculos de visado colocados frente a los ciudadanos del Golfo.

Las negociaciones con naciones individuales del CCEAG están en marcha también, con la primera nación del CCEAG a tener los requisitos de visado eliminado es Emiratos Árabes Unidos, con conversaciones en las etapas finales con Omán y Qatar, la primera espera la eliminación de los requisitos al principio de 2017. Sin embargo, las conversaciones con el bloque en su conjunto están avanzando a buen ritmo, el CCEAG también está teniendo conversaciones internas para crear una política común de visados como en la zona de Schengen.

Cooperación Singapur-CCEAG

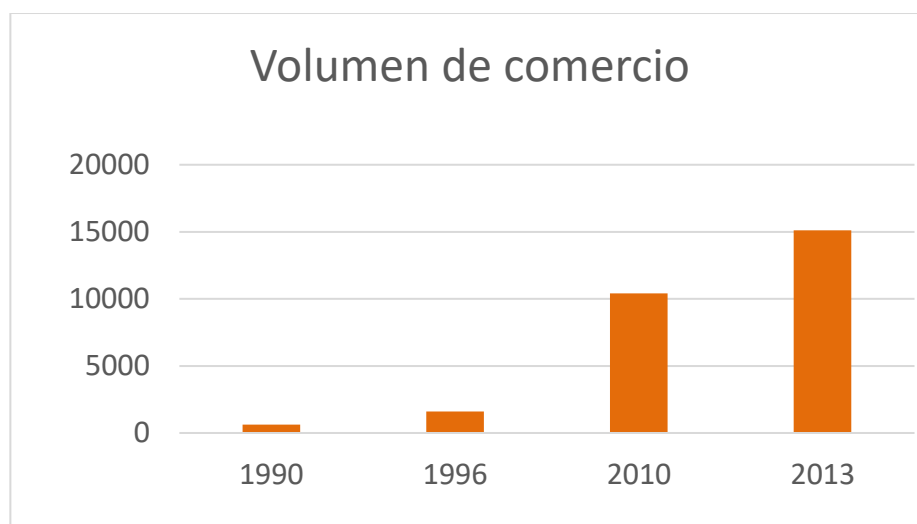
El GSFTA es un acuerdo para fortalecer los lazos entre el CCEAG (Bahréin, Kuwait, Omán, Qatar, Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos) y Singapur.

El GSFTA es un TLC completo que abarca el comercio de bienes, el comercio de servicios, las inversiones, las normas de origen, los procedimientos aduaneros, la contratación pública, el comercio electrónico y la cooperación económica e incluye:

- Eliminación arancelaria de aproximadamente el 98% de las exportaciones de Singapur al CCEAG
- Elevar el límite de capital extranjero para las empresas de servicios profesionales desde el 49% en la OMC hasta el 75% en la GSFTA
- CCEAG ha permitido hasta un 100% de capital extranjero para las compañías jurídicas de Singapur a partir del 1 de septiembre de 2018
- CCEAG permite hasta un 75% de capital extranjero para las empresas de construcción de Singapur a través de la GSFTA
- El Capítulo de Compras Gubernamentales del GSFTA compromete tanto a los estados de Singapur como del CCEAG a mantener un sistema abierto y transparente de adquisiciones. También abre nuevas oportunidades de negocio para Singapur. Pueden licitar para los proyectos de adquisición de los gobiernos de los CCEAG por bienes, servicios y servicios de construcción comprometidos

Cooperación Malasia-CCAEG

El acuerdo comercial entre el CCEAG y Malasia es único por la forma en que el acuerdo llegó a ser. En 1990, Malasia se interesó mucho por la financiación islámica que prohíbe intereses o tasas específicas o por un solo contrato para cubrir más de un acuerdo. Los acuerdos de venta y compra se consideran un préstamo, pero en una forma de venta. Inversiones de capital o Mudarabah con inversores de capital que comparten pérdidas y ganancias con el concepto teniendo los lazos históricos con un concepto árabe de "compartir la piel en el juego". Malasia adoptó un sistema bancario dual en 1990 con el sector bancario islámico constantemente disfrutando de un crecimiento de más del 15% anual, esto hizo más lógico que el gobierno de Malasia para ampliar las relaciones comerciales con la región del golfo.

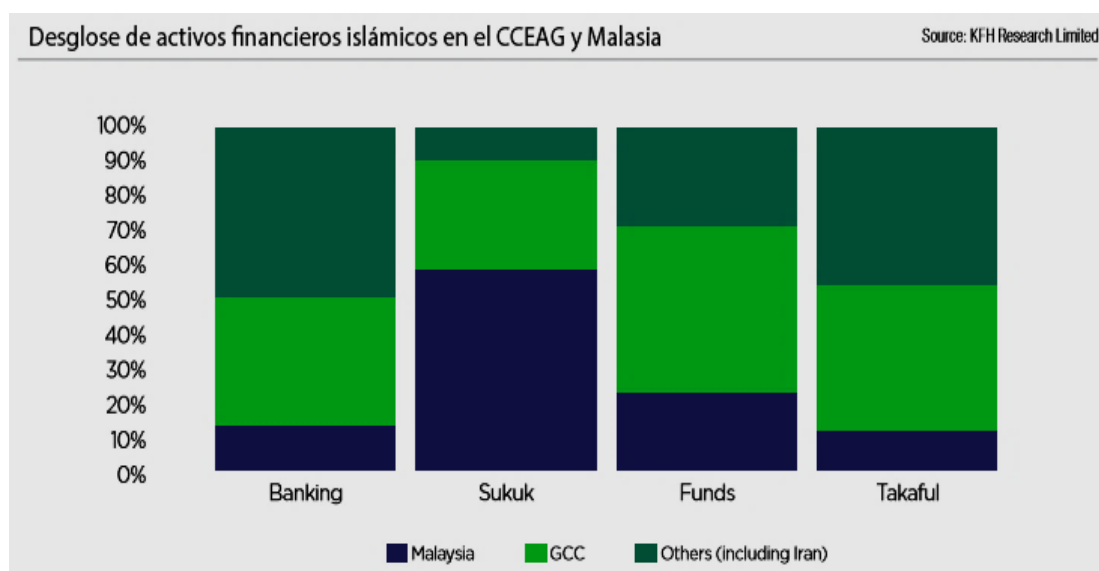


Unión de Cámaras GCC

Cooperación Malasia-CCAEG

Las relaciones financieras y financieras entre el CCEAG y Malasia han crecido en paralelo con los florecientes vínculos comerciales y económicos en estos dos mercados. En el sector bancario islámico, varios bancos del CCEAG (incluyendo los dos bancos islámicos más grandes del mundo el Banco Al-Rajhi de Arabia Saudita y Kuwait Finance House de Kuwait) han establecido operaciones en Malasia

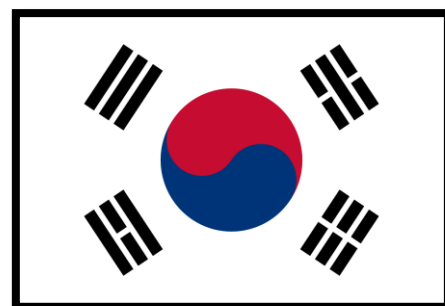
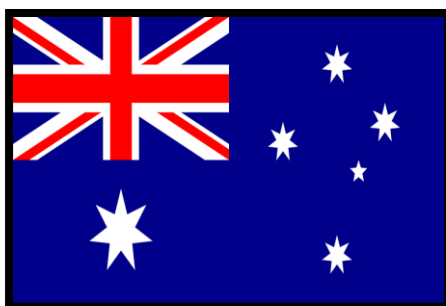
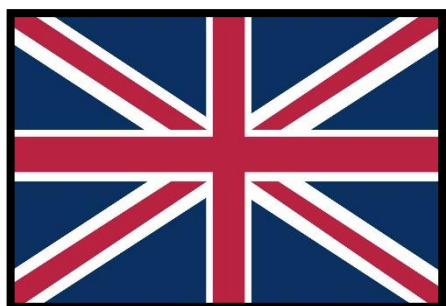
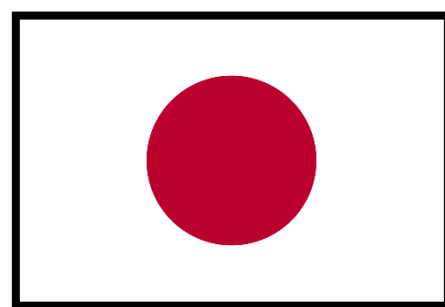
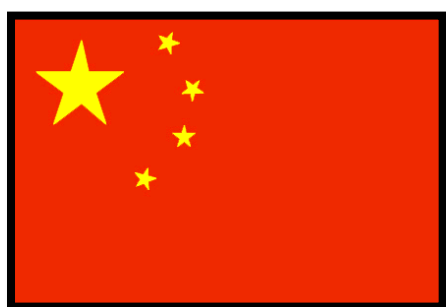
Mejorando la transferencia cruzada de experiencia en el negocio bancario islámico entre estos mercados.



Fuente: KFH RESERCH LINTIED

Acuerdos de libre comercio en curso

El CCEAG cree firmemente en el libre mercado y sus beneficios como tal, está en varias etapas de firmar diferentes Acuerdos de Libre Comercio con las principales economías. Hay un gran esfuerzo para difundir las economías del CCEAG y una fuerte relación comercial con diferentes bloques económicos aceleraría estos planes.



Una Unión cada vez más estrecha

En 2008, el CCEAG adoptó una estrategia de una unión cada vez más estrecha, iniciada por la federalización de las cámaras de comercio, seguida de una declaración de unión monetaria conjunta y del establecimiento del mercado interior. El acuerdo de 2008 inició el proceso de federalización de los países del golfo.

Federación de cámaras comerciales del CCEAG

Esfuerzos de la Unión se concentran durante este periodo, la siguiente fase para activar su función de facilitar los movimientos de capitales y facilitar el comercio intra-regional entre los países del CCEAG sin obstáculos, y la activación de la ciudadanía económica CCEAG y ampliar el apoyo de empresas y negocios conjuntos del Golfo como un verdadero núcleo de la acción económica del CCEAG integración conjunta del capital del Golfo en el desarrollo de actividades económicas.

El mercado común

El mercado común se puso en marcha en 2008 con los planes de creación de un mercado unificado, la coordinación de los sistemas fiscales, las normas de contabilidad y la legislación civil está en curso.

Acuerdo de la Unión Monetaria

Como un objetivo principal de la unión monetaria del CCEAG se eliminaría los costos de transacción que los ciudadanos del CCEAG deben soportar debido a tener varias monedas nacionales en un bloque regional como tal se tomaron ciertas medidas.

Los países miembros del CCEAG fijaron oficialmente sus monedas nacionales al dólar estadounidense el 1 de enero de 2003, como un paso explícito hacia la integración monetaria.

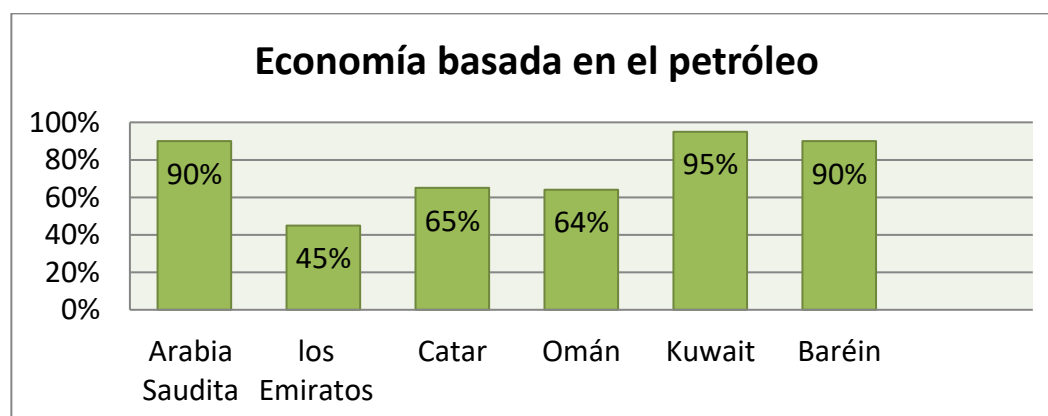
Aunque en ese momento los países (excepto Kuwait) ya estaban vinculados al dólar, la decisión se basó en la expectativa de que la paridad del dólar mantendría la estabilidad y fortalecería la confianza en las economías.

Etihad Rail

En 2009 se aprobó un proyecto de ferrocarril de alta velocidad para conectar los seis países de la CCEAG y la construcción comenzó en 2014, las fases de construcción serían hechas individualmente por cada nación. El movimiento de mercancías fortalecería el comercio intra-CCEAG y haría que el Golfo estuviera más entrelazado logísticamente. Sin embargo, el CCEAG no es la Unión Europea y el proyecto ha sido perseguido por la inacción y los intereses en conflicto. Entre las preocupaciones están las cuestiones de los visados, la migración ilegal, el contrabando, las agendas económicas competitivas y los desacuerdos acerca de dónde se deben reunir las líneas. Incluso algunos Estados del Golfo han hecho planes que no confirmaron con sus vecinos.

Visión 2030

Los países del CCEAG históricamente dependían en gran medida del petróleo como principal fuente de ingresos y el crecimiento de sus respectivas economías reflejaba los precios del petróleo. En 2016 cada país comenzó a redactar un futuro plan económico llamado Visión 2030, para reducir la dependencia del petróleo. Mientras que el nombre y la fecha podrían sugerir que era un esfuerzo conjunto, no lo era. Por ejemplo, las prioridades inmediatas de Omán son expandir el turismo y encontrar otras formas de aumentar los ingresos del gobierno, mientras que los Emiratos Árabes Unidos están invirtiendo fuertemente en infraestructura financiera que convertiría a la nación en la capital financiera del mundo. Arabia Saudita decidió recortar gastos, llevar a cabo reformas de subsidios y programas sociales e imponer el IVA. Qatar es anfitrión de la Copa Mundial de 2022 y con la esperanza de convertirse en una destinación turística.



Unión de Cámaras GCC



Todas las historias de éxito comienzan con una visión, y las visiones exitosas se basan en fuertes pilares.

El primer pilar de nuestra visión es nuestro estado como el corazón de los mundos árabe e islámico. Reconocemos que Allah el Todopoderoso ha otorgado a nuestras tierras un regalo más precioso que el petróleo. Nuestro Reino es la Tierra de las Dos Mezquitas Sagradas, los sitios más sagrados en la tierra, y la dirección de la Kaaba (Qibla) a la cual más de mil millones de musulmanes se vuelven a orar.

El segundo pilar de nuestra visión es nuestra determinación de convertirnos en una fuente de inversión global. Nuestro país posee una fuerte capacidad de inversión, que aprovecharemos para estimular nuestra economía y diversificar nuestros ingresos.

El tercer pilar está transformando nuestra ubicación estratégica única en un centro global que conecta tres continentes, Asia, Europa y África. Nuestra posición geográfica entre vías fluviales globales clave, hace que el Reino de Arabia Saudita sea un epicentro del comercio y la puerta de entrada al mundo.

Aspectos de estabilización macroeconómica de una moneda común

La primera hipótesis mantenida a continuación es que la autonomía monetaria nacional es capaz de ofrecer, en promedio y de manera sostenida, una tasa de inflación compatible con la mayoría de las definiciones razonables de estabilidad de precios. En el caso de los países del CCG, la búsqueda de la estabilidad de precios requiere abandonar el tipo de cambio del dólar estadounidense y pasar a un régimen cambiario que permita que la moneda se aprecie frente al dólar estadounidense a medida que se debilita el dólar estadounidense. Cuando la demanda impulsada por la riqueza petrolera está en auge, una vinculación monetaria con una moneda que se debilita constantemente frente a la mayoría de las otras monedas (y en términos de su tipo de cambio efectivo o ponderado) es incompatible con la estabilidad de precios o baja inflación (Tabla 1) .³ Las figuras 1 y 2 muestran los períodos de debilidad del dólar estadounidense (interpretados aquí como períodos en los que la tasa de cambio bilateral de las monedas del CCG frente al dólar estadounidense se mantuvo constante mientras que los tipos de cambio nominales efectivos de las monedas del CCG se debilitaron), han tendido a ser períodos de alta inflación del CCG y los períodos de fortaleza del dólar estadounidense han tendido a ser períodos de baja inflación del CCG.

Llama la atención que, cualquiera que haya sido la designación oficial de los regímenes de tipo de cambio de los países del CCG (véase el cuadro 2), todos menos Kuwait han operado un tipo de cambio nominal efectivamente fijo con respecto al dólar estadounidense para el 17- período anual que se muestra en la Fig. 2. E incluso para Kuwait, los cambios en el tipo de cambio bilateral del dinar kuwaití y el dólar estadounidense han sido pequeños. Estos tipos de cambio bilaterales nominales comunes frente al dólar estadounidense han sido compatibles con los movimientos en direcciones opuestas de los tipos de cambio reales y nominales efectivos (ponderados por el comercio) y las divergencias significativas en las tasas de inflación, con Qatar y los Emiratos Árabes Unidos acercándose al 15% las tasas de inflación durante 2007, con la tasa de inflación de Arabia Saudita en no más del 5%. Esta experiencia es más parecida a la de los Estados bálticos en la UEM durante 2006 y 2007 (asumiendo los papeles de Qatar y los Emiratos Árabes Unidos), en comparación con la de Alemania y Francia (interpretando el papel de Arabia Saudita). Concedido entonces que, dado un cambio en el régimen de tipo de cambio externo, tanto la autonomía monetaria nacional como la unión monetaria pueden ofrecer un grado razonable de estabilidad de precios en el mediano y largo plazo, la cuestión de la estabilidad macroeconómica puede reducirse a la pregunta de a qué Es más probable que el régimen estabilice la economía real, es decir, qué régimen es más probable que evite o minimice las desviaciones de la producción real de la capacidad.

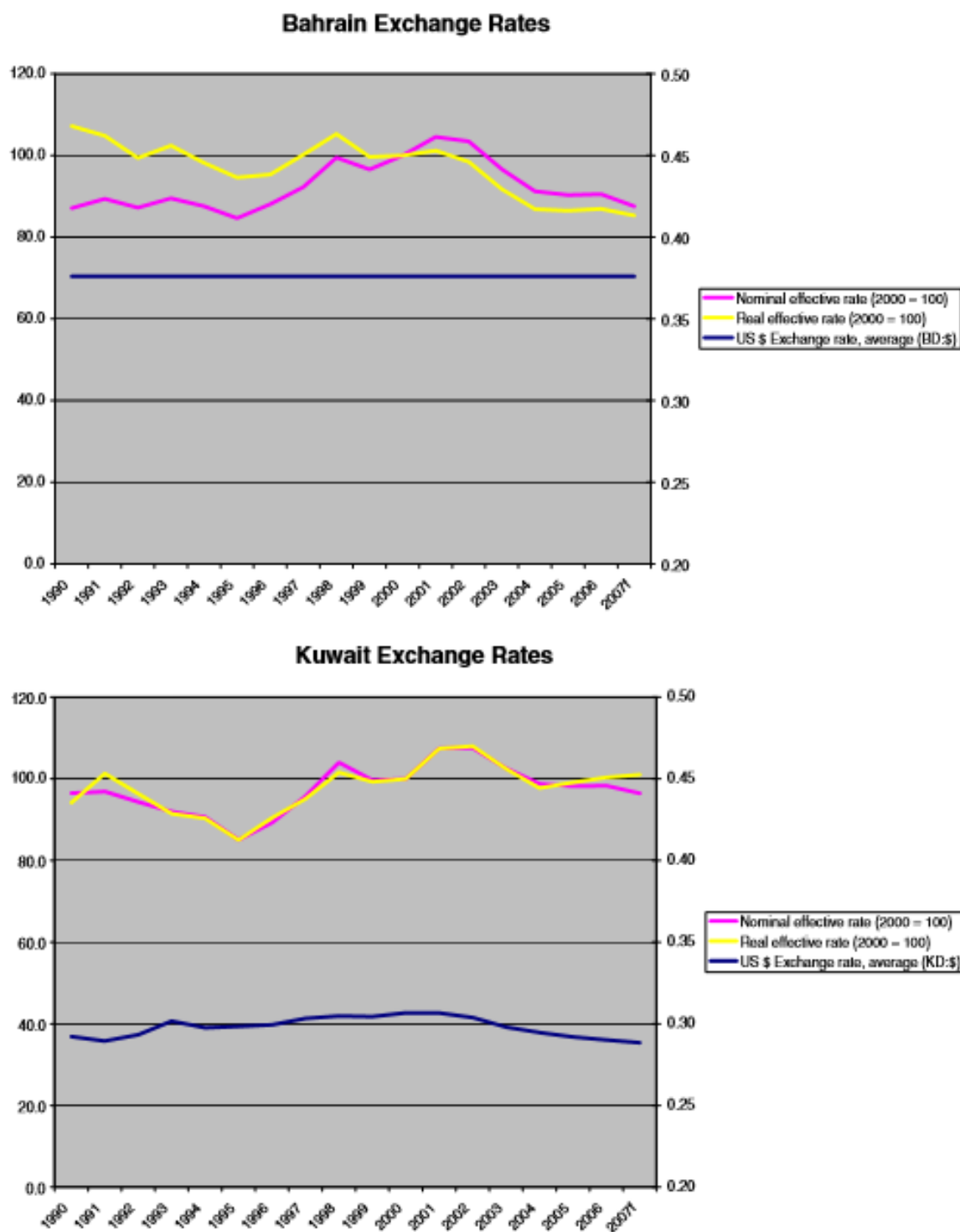


Fig. 2 Exchange rates for the six GCC countries

Fuente: Economic, Political, and Institutional Prerequisites for Monetary Union Among the Members of the Gulf Cooperation Council
 Willem H. Buite.

la segunda hipótesis sostenida es que la elección del régimen cambiario no tendrá un impacto significativo en la trayectoria de la producción de capacidad o en la tasa natural de desempleo. Por lo tanto, excluyo tanto una curva de Phillips no vertical a largo plazo como la histéresis en la tasa natural de desempleo. Los choques reales temporales solo tienen efectos reales temporales. Los choques nominales, ya sean temporales o permanentes, son como choques reales temporales. Reconozco que los shocks monetarios, en la medida en que afecten decisiones de inversión de cualquier tipo (o mediante funciones tales como contratos nominales superpuestos y escalonados), pueden tener efectos reales que pueden durar más tiempo que la duración del contrato nominal más largo. Sin embargo, mantengo la suposición de que el dinero es neutral a largo plazo. A efectos prácticos, podemos tomar el largo plazo de entre 2 y 3 años. ¿Qué tan útil es un instrumento de estabilización para la política monetaria, trabajando a través de tasas de interés nominales cortas nacionales y un tipo de cambio nominal flotante? ¿A qué renuncia una nación, en términos de la capacidad para aplicar la política de estabilización macroeconómica, renunciando a la soberanía monetaria y uniéndose a una unión monetaria y, si hay una pérdida material un potencial de estabilización, cómo puede compensar la pérdida del instrumento monetario? Estas son las preguntas centrales que motivaron la teoría de las áreas monetarias óptimas. La teoría de las áreas monetarias óptimas (Mundell 1961, McKinnon 1963, Ingram 1969, Kenen 1969, Masson y Taylor 1992) es casi completamente inútil como una guía para la elección del régimen cambiario en las economías modernas. Tiene dos fallas clave. El primero es una confusión crónica entre rigideces nominales transitorias y rigideces reales permanentes. La teoría, como es lógico dada su fecha de nacimiento, es altamente "antigua keynesiana". El resultado es una cuenta muy exagerada del poder de la política monetaria para afectar el desempeño económico real.

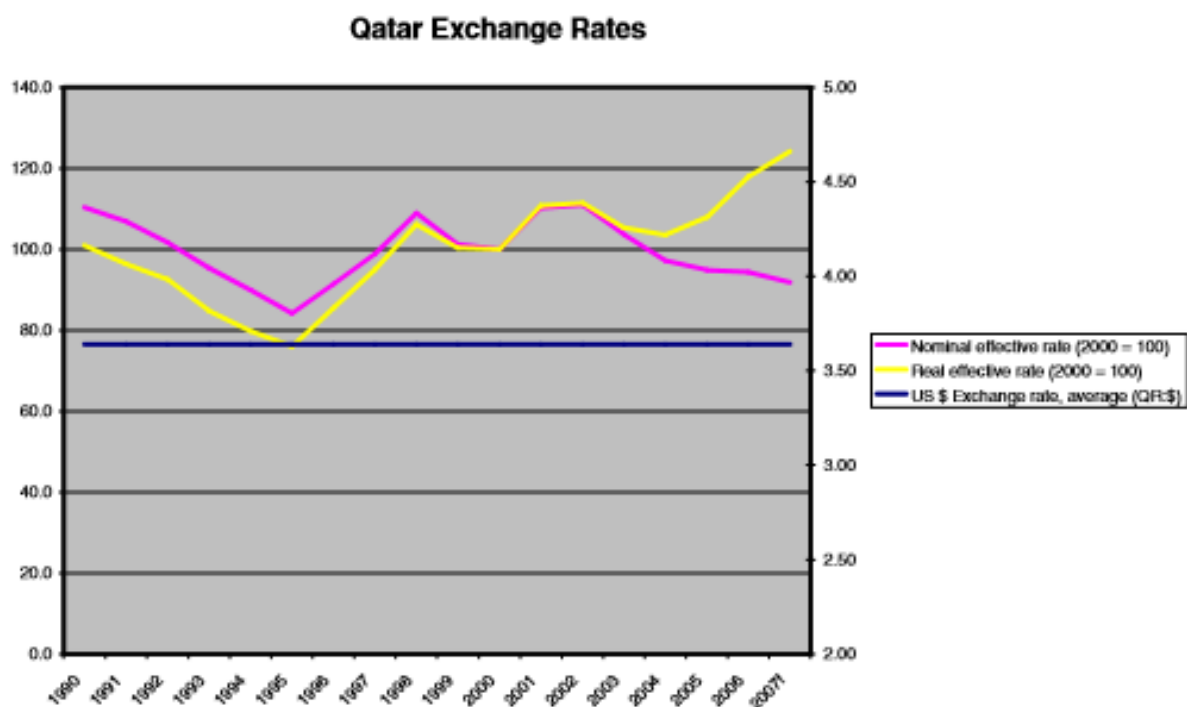
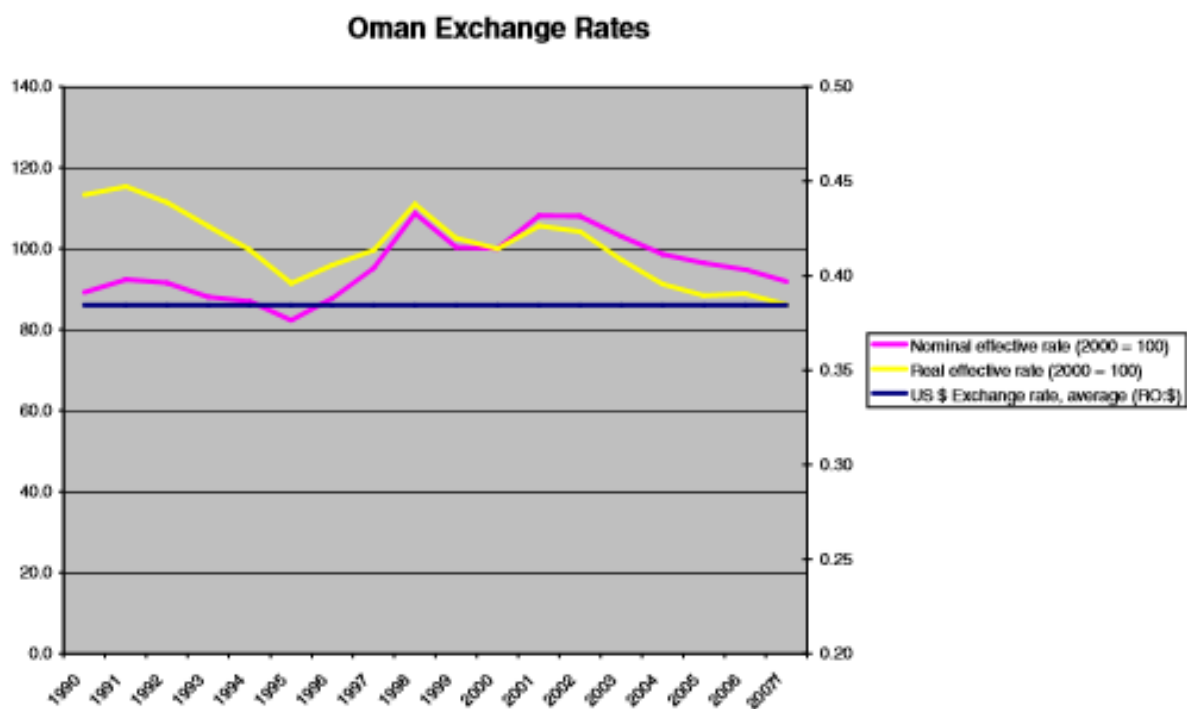


Fig. 2 (continued)

Fuente: Economic, Political, and Institutional Prerequisites for Monetary Union Among the Members of the Gulf Cooperation Council

Willem H. Buite

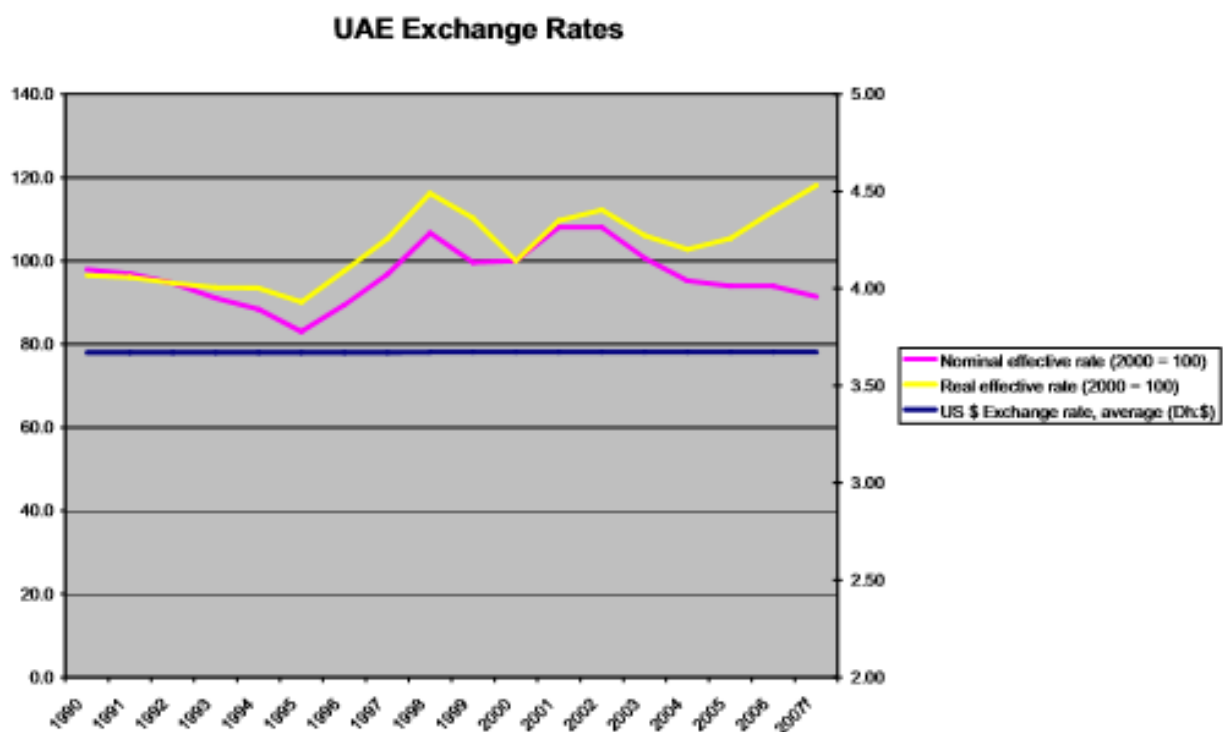
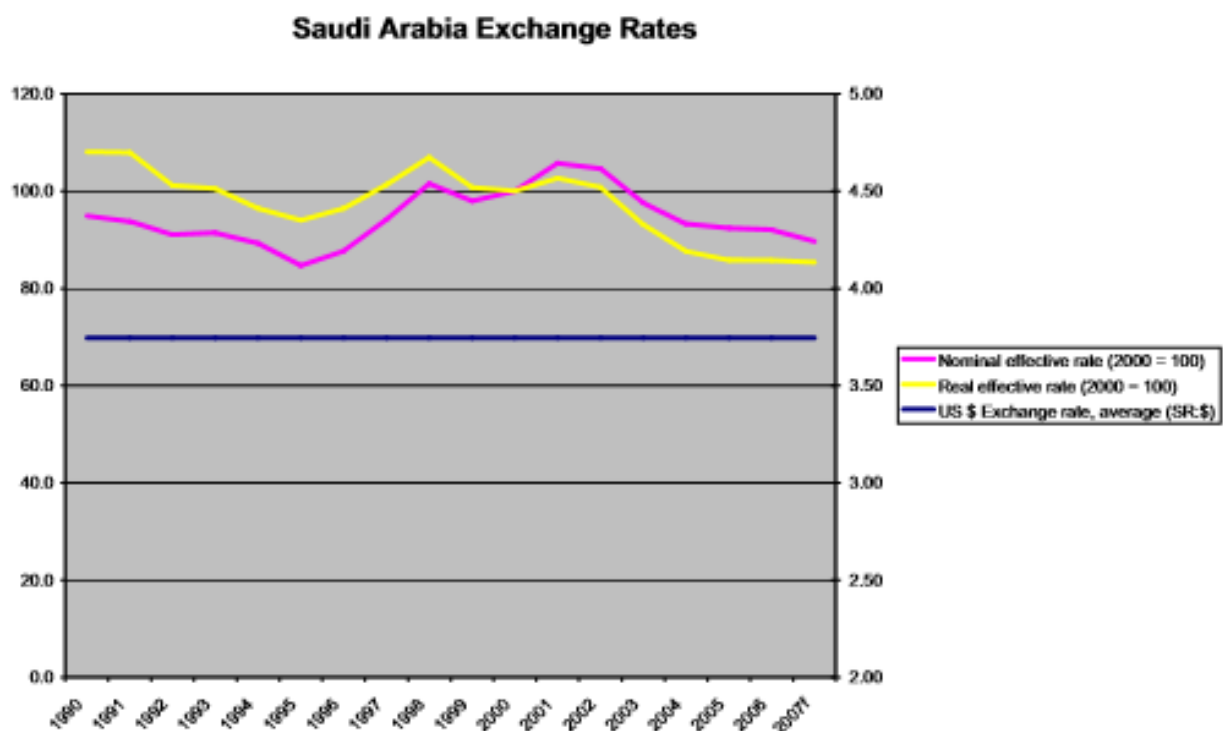


Fig. 2 (continued)

Fuente: Economic, Political, and Institutional Prerequisites for Monetary Union Among the Members of the Gulf Cooperation Council

Willem H. Buite

La segunda deficiencia clave desde la perspectiva de la relevancia para la política de estabilización macroeconómica contemporánea, es que la literatura convencional de OCA fue diseñada para un mundo sin movilidad endógena del capital. Los movimientos de los tipos de cambio están impulsados por la balanza comercial, los movimientos de capital exógenos y los mercados de bienes. Los movimientos del tipo de cambio se estabilizan y reducen el exceso de demanda o el exceso de oferta de trabajo y producción. Ignora la realidad moderna de que los tipos de cambio se establecen próximamente en los mercados de activos financieros, y que lejos de actuar como amortiguadores y elementos estabilizadores para la economía real, pueden amplificar las perturbaciones y perturbaciones y desestabilizar la economía real. El mercado de divisas puede ser una fuente de shocks, exceso de volatilidad, inestabilidad y desalineación persistente.

- 1- Un alto grado de rigidez nominal en los precios y / o costos internos.
- 2- Un alto grado de apertura al comercio de bienes y servicios reales.
- 3- Una alta incidencia de perturbaciones asimétricas (específicas de cada país) en lugar de perturbaciones y / o disimilitudes simétricas o comunes en las estructuras económicas nacionales o en los mecanismos de transmisión que ocasiona que incluso las perturbaciones simétricas tengan consecuencias asimétricas.
- 4- Una estructura menos diversificada de producción y demanda.
- 5- Un bajo grado de movilidad de los factores reales (especialmente la movilidad laboral) a través de las fronteras nacionales.
- 6- Ausencia de mecanismos importantes de transferencia fiscal internacional (y supranacional).

¿Qué tan importantes son las rigideces de costos y precios nominales en el CCG?

Si no hay rigideces significativas de costos y precios nominales, el régimen cambiario es una cuestión de suprema insignificancia macroeconómica. Desde la perspectiva de la economía, solo importan las transacciones microeconómicas y el cambio de los costos. Un país sumido en rigideces reales sin duda tendrá un desempeño económico real miserable. A menos que estas rigideces reales puedan abordarse eficazmente mediante cambios en el tipo de cambio nominal, que es sumamente improbable, el rendimiento del país será igualmente miserable con una moneda común, una moneda nacional independiente y un tipo de cambio flotante, o con un sistema bilateral universal permuta. La severidad y persistencia de las rigideces nominales se convierte, por lo tanto, en una cuestión empírica y política clave. Desafortunadamente, la evidencia empírica disponible es extremadamente opaca y muy difícil de interpretar. La información extraída de los microdatos para los países del CCG, o incluso los estudios sistemáticos de las regularidades macroeconómicas en el establecimiento de salarios nominales y precios para los países del CCG, son pocos y distantes. Además, una interpretación causal directa de estadísticas resumidas sobre la duración de los contratos nominales de salarios y precios y sobre la medida en que están sincronizados o escalonados está sujeta a una aplicación obvia de la crítica de Lucas. Estas prácticas de contratación no son leyes de la naturaleza invariables, sino el resultado de elecciones decididas. Los cambios en el entorno económico que condiciona estas elecciones cambiarán las prácticas. La aplicación a la teoría del área monetaria óptima y la evidencia empírica de la crítica de Lucas se conoce como la "endogeneidad de la literatura de criterios de OCA" (ver Frankel y Rose 1997, 1998). En esta aplicación particular, la endogeneidad de los criterios OCA sugeriría que el grado de rigidez y persistencia nominal podría ser en sí mismo una función del régimen de tipo de cambio, y podría cambiar como resultado de la adopción de una moneda común. Es igualmente improbable que

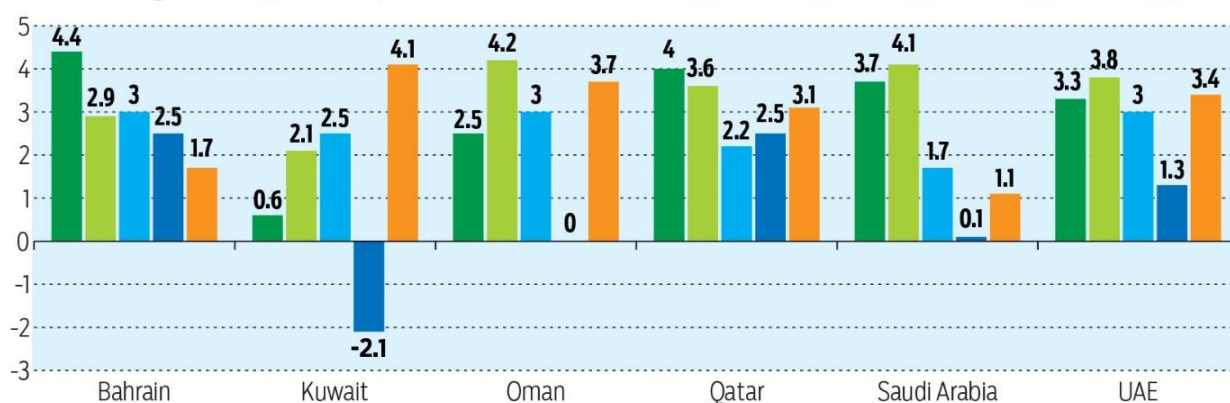
los datos de precios y salarios de prueba sean persistentes. El patrón de correlación serial en los datos refleja rezagos estructurales "verdaderos", invariantes bajo cambios en el entorno económico y dinámicas de expectativas que no serán invariables cuando se cambien las reglas del juego. No hay una teoría profunda de las rigideces nominales que valga el nombre. La teoría del costo del menú supone que existen costos reales asociados con el cambio de los precios de los bienes y servicios en términos de algún numerario. No explica por qué el numerario debe ser dinero (el medio de pago y medio de intercambio) o cuáles serían las consecuencias de un cambio en el numerario. La economía tiene suficiente dificultad para motivar el uso de un medio de transacción. No tiene nada que decir sobre por qué importa el numerario. Una teoría del numerario nos aterrizaría rápidamente en el dominio de la racionalidad limitada, y el área donde los economistas convencionales son reacios a pisar. Esto deja a la profesión económica en una posición incómoda. Creemos que el numerario importa, aunque no podemos.

‘Concluyo que hay un caso económico para la unión monetaria de GCC, pero que no es abrumador. La falta de integración económica entre los miembros del CCG es sorprendente. Sin nada que se acerque a la libre circulación de bienes, servicios, capital y personas entre los seis países miembros del CCG, el argumento a favor de la unión monetaria se basa principalmente en el pequeño tamaño de todos los miembros del CCG además de Arabia Saudita y su alto grado de apertura. De hecho, incluso sin la creación de una unión monetaria, podría haber ventajas significativas para todos los miembros del CCG, tanto desde una perspectiva económica como de seguridad, de una mayor integración económica, mediante la creación de un verdadero mercado común de bienes, servicios, capital y trabajo, y de una integración política más profunda’.

GCC economic outlook

Real GDP growth (per cent)

2014 2015 2016 2017* 2018*



* IMF estimates

Source: IMF Regional Economic Outlook

©Gulf News

LOS PAÍSES DEL CONSEJO DE COOPERACIÓN DEL GOLFO ESTRUCTURAS ECONÓMICAS, EVOLUCIÓN RECIENTE Y PAPEL DE LA ECONOMÍA GLOBAL

A raíz de los altos y crecientes precios del petróleo desde 2003, los estados miembros del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) han visto un dinámico desarrollo económico, mejorando su papel en la economía mundial como inversores y socios comerciales. El crecimiento real del PIB ha sido boyante, y la actividad no petrolera se está expandiendo más rápido que el PIB petrolero. Los desarrollos macroeconómicos también se han caracterizado por grandes superávits fiscales y de cuenta corriente como resultado del aumento de los ingresos petroleros, a pesar de la expansión fiscal y el rápido crecimiento de las importaciones. El desafío macroeconómico más importante al que se enfrentan los países del CCG es la creciente inflación en un entorno en el que la contribución de la política monetaria para contener la presión inflacionaria está limitada por los regímenes cambiarios. El contexto macroeconómico general favorable de los últimos años ha brindado a los países del CCG la oportunidad de abordar desafíos estructurales de larga data, como la diversificación de las economías centradas en el petróleo y la reforma de los mercados laborales. En un contexto global, además de convertirse en un polo de crecimiento económico global, los países del CCG, junto con otros países exportadores de petróleo, se han convertido en un importante proveedor neto de capital en los mercados mundiales, solo superado por Asia oriental. Como resultado, se han convertido en parte del debate de política internacional sobre desequilibrios globales. Además, los países del

CCG albergan algunos de los fondos de riqueza soberana más grandes del mundo, lo que plantea varios problemas de estabilidad financiera. Su papel como socios comerciales también ha aumentado, y la Unión Europea es la única región importante del mundo que mantiene un superávit significativo en el comercio bilateral con el CCG. Los países del CCG también son actores clave en los mercados energéticos mundiales en términos de producción, exportaciones y disponibilidad de capacidad disponible. Es probable que su rol sea aún más crucial en el futuro, ya que controlan grandes reservas de petróleo y gas y se benefician de costos relativamente bajos en la explotación de las reservas de petróleo.



ESTRUCTURAS ECONÓMICAS Y DESARROLLOS EN LOS PAÍSES DEL CCG

Los países del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) comparten una serie de características económicas estructurales específicas, a la vez que muestran algunas diferencias significativas. Las características comunes clave son: una alta dependencia de los hidrocarburos expresada en la participación de los ingresos del petróleo (y del gas) en los ingresos fiscales y de exportación totales y la participación del sector de hidrocarburos en el PIB; una fuerza de trabajo nacional joven y en rápido crecimiento; y la gran dependencia de mano de obra extranjera en el sector privado. Estas características también plantean desafíos de política estructural comunes para las economías del CCG, especialmente la diversificación económica para reducir la dependencia del sector de hidrocarburos y para desarrollar el sector privado no petrolero. Ambos son necesarios para crear oportunidades de empleo para jóvenes nacionales, dado que el sector de hidrocarburos no requiere mucha mano de obra y el aumento del empleo en el sector público no es sostenible. Para mejorar la empleabilidad de los nacionales, los esfuerzos para reducir el desajuste educativo entre las calificaciones de los nacionales y las necesidades del sector privado son clave. Los Estados miembros del CCG están avanzando hacia la diversificación económica a un ritmo diferente y en diferentes direcciones, siendo Bahrein y los Emiratos Árabes Unidos (EAU) los más avanzados en el proceso. Esto también se debe al hecho de que se prevé que las reservas de hidrocarburos se agoten en algunos países (Bahrein y Omán) relativamente pronto, mientras que durarán en otras durante un período de tiempo considerable. La diversificación económica debe ser respaldada por reformas estructurales, en particular, la privatización y la liberalización del mercado, áreas en las que la mayoría de los países del CCG han logrado avances significativos en los últimos años.

TAMAÑO DE LOS PAÍSES Y LAS ECONOMÍAS

Los Estados miembros del CCG difieren significativamente en términos de población y producción agregada, mientras que las diferencias en términos del PIB per cápita son algo menos pronunciadas. En términos de población y PIB nominal, Arabia Saudita es con mucho el más grande de los seis países, con aproximadamente 24 millones de habitantes (aproximadamente dos tercios de la población total del CCG) y representa alrededor de la mitad del PIB total de los países del CCG. Los otros cinco países son considerablemente más pequeños. El segundo país más grande en términos de población y PIB nominal es el de los EAU, con cinco millones de habitantes y una participación de alrededor de una cuarta parte del PIB total de los países del CCG (Gráfico 1).

El PIB per cápita (en términos de paridad de poder adquisitivo) es más alto en Qatar y los EAU en USD 36,600 y 34,100, respectivamente, y más bajo en Arabia Saudita (USD 16,500) y Omán (USD 18,500). El PIB promedio per cápita en los países del CCG asciende a USD 19.800 y, por lo tanto, al 63% de la media de la zona del euro, y el ingreso per cápita de Qatar y EAU supera el promedio de la zona del euro (gráfico 2). La dispersión del PIB per cápita es algo menor que en la zona del euro: el ingreso per cápita de Arabia Saudita es de alrededor del 45% de Qatar, mientras que el PIB per cápita de Portugal (el más bajo en la zona del euro en 2006) equivale al 28% de Luxemburgo (el más alto en la zona del euro).

Chart 1 Population and GDP of GCC countries

Population in million (Total: 35.2 million)

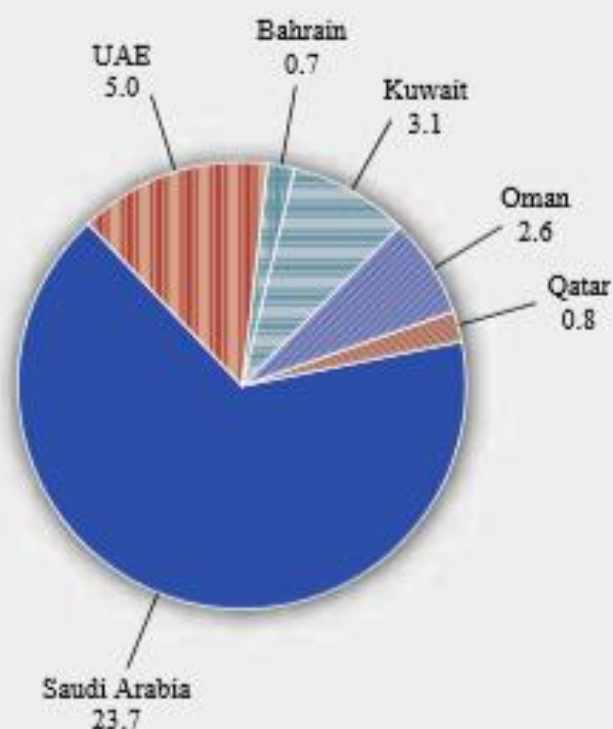
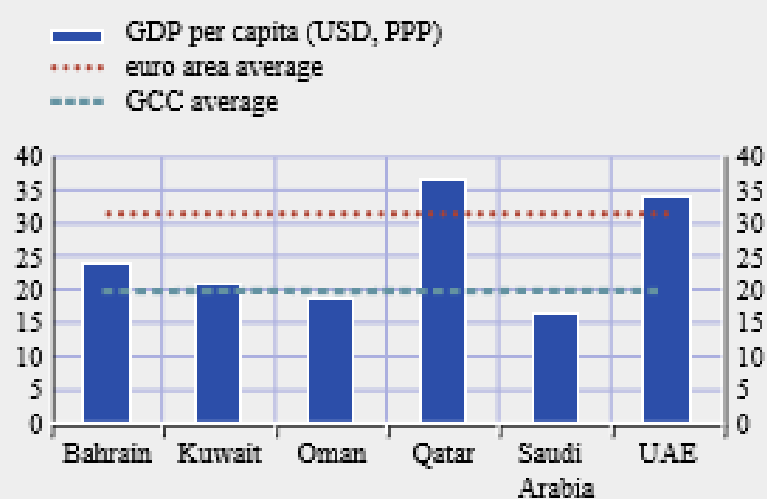


Chart 2 GDP per capita in GCC countries

(USD thousands)



Source: IMF.
Note: Data are for 2006.

ECONOMIC DIVERSIFICATION

La fuerte orientación de los países del CCG hacia el petróleo y el gas implica que la diversificación de sus economías es un desafío clave. Por un lado, la producción de petróleo ha promovido el desarrollo económico y elevado los niveles de vida enormemente en las últimas décadas, y los países del CCG pasaron de ser esencialmente economías de subsistencia en la década de 1960 a países ricos en 1980. Al mismo tiempo, la fuerte dependencia del petróleo ha demostrado ser una responsabilidad. Por ejemplo, cuando los precios del petróleo cayeron durante la primera mitad de la década de 1980, el ingreso per cápita disminuyó considerablemente y en los años siguientes se estancó, también debido al alto crecimiento de la población, hasta que el aumento del precio del petróleo a partir de las tasas de crecimiento.

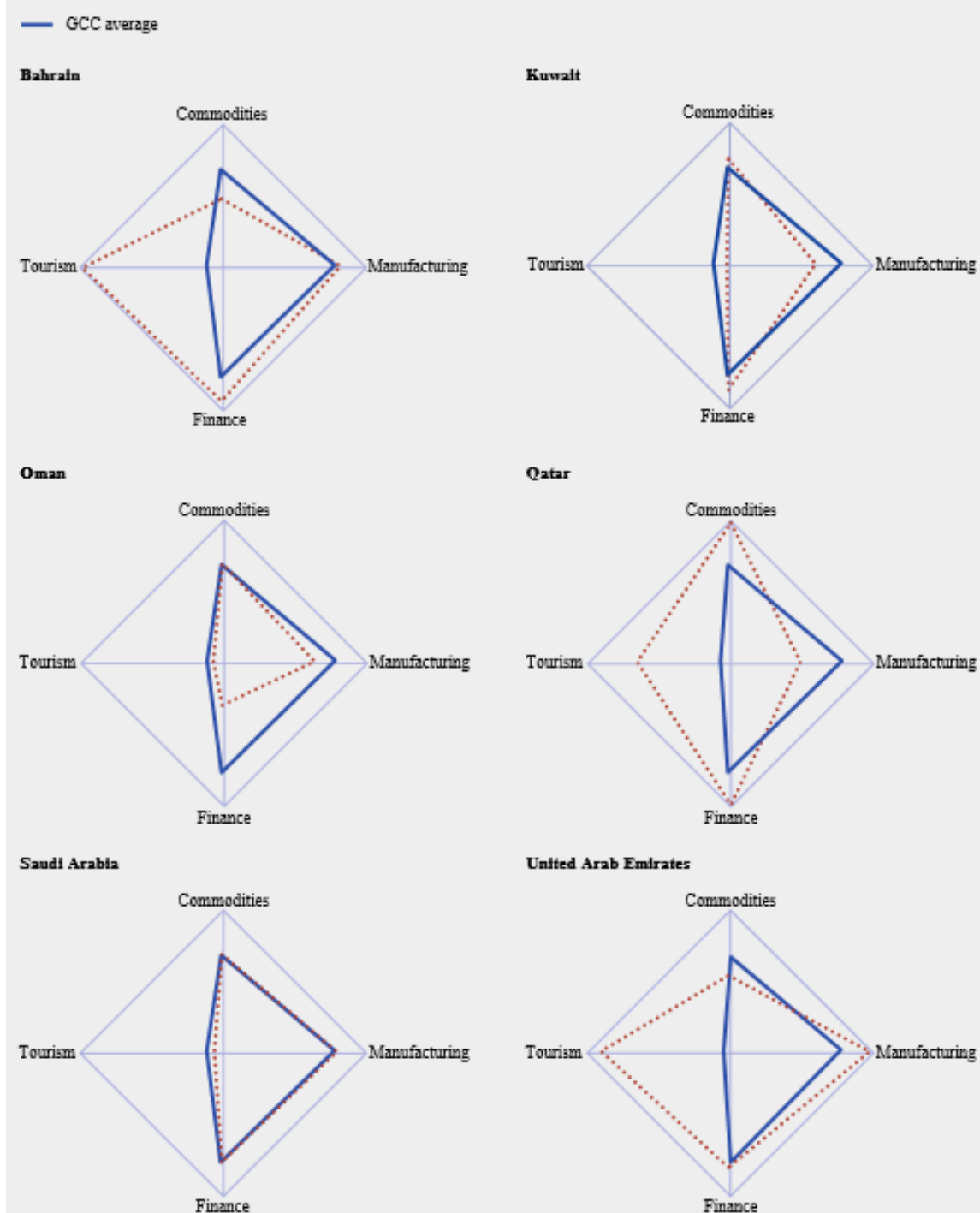
La necesidad de diversificación es más acuciante en los países que pronto agotan las reservas de petróleo, como es el caso de Bahrein y Omán (véase la subsección anterior). Sin embargo, la necesidad de diversificación no solo está relacionada con el nivel de las reservas de petróleo. El alto crecimiento de la población, la gran cantidad de jóvenes que ingresan al mercado laboral y el aumento del desempleo entre los jóvenes nacionales también requieren esfuerzos de diversificación en todos los países de la región. Esto se debe a que la industria del petróleo y el gas ofrece oportunidades de empleo limitadas dado que es muy intensiva en capital. La herramienta tradicional empleada por los países del Golfo para absorber a los jóvenes nacionales en el mercado laboral, empleándolos en el sector público, ha demostrado tener sus límites y no es sostenible. Por lo tanto, el desarrollo del sector privado no petrolero es crucial para aliviar la presión del mercado laboral.

Existen diferencias significativas entre los países del CCG con respecto tanto al grado de diversificación logrado hasta el momento como a la dirección de la diversificación en términos de sectores. En general, Bahrein y los EAU parecen ser los más avanzados en términos de reducción de su dependencia del petróleo. El gráfico 6 muestra el estado de la diversificación en las cuatro áreas más probables para generar ingresos en los países del CCG, a saber, productos básicos, manufactura, finanzas y turismo.

Estos resultados de diversificación revelan las siguientes diferencias entre países individuales:

- **Bahrein** se ha establecido como un centro financiero para la región del Golfo y para el mundo árabe, particularmente en la banca islámica. El turismo, en particular, de origen regional, transporte y servicios relacionados son otras áreas en las que el país está bien establecido. Bahrein también es el hogar de un importante productor de aluminio.
- **Los Emiratos Árabes Unidos** se han diversificado de manera similar en el turismo, con un enfoque más internacional que Bahrein; en finanzas, por ejemplo, con el Centro Financiero Internacional de Dubai (DIFC); y en el transporte, que actúa como un centro de comercio regional. Esto lo convierte en el único otro país aparte de Bahrein con un nivel relativamente bajo de dependencia del petróleo.

Chart 6 Diversification across GCC member states



Sources: ECB staff calculations on the basis of data from the AMF, the IMF, the World Tourism Organization, CIA World Factbook and national authorities.

Notes: The graph gives shares of the maximum of all six countries. The blue line refers to the GCC average. "Tourism" refers to tourist arrivals per capita of national population; "Commodities" refers to income from oil and gas per GDP; "Finance" refers to stock market capitalisation plus bank loans per GDP; "Manufacturing" refers to the share of manufacturing in GDP.

- **Kuwait** sigue dependiendo en gran medida de los productos básicos, mientras que las finanzas se han desarrollado recientemente.
- **Arabia Saudita**, que no se centra completamente en los productos básicos, pero genera alrededor del 10% del PIB en el sector manufacturero, es bastante activo en el sector de la construcción y, de hecho, pretende desarrollarse como la columna vertebral de la región en la industria manufacturera. Arabia Saudita también quiere seguir desarrollando las finanzas, p. con el establecimiento planificado del Distrito Financiero Rey Abdullah.
- **Qatar** se centra principalmente en la exploración de hidrocarburos, en particular, mediante el desarrollo de grandes capacidades para la extracción de gas natural. Un cambio de petróleo a gas como principal fuente de ingresos de exportación no resolvería por completo los problemas relacionados con el papel de los países del Golfo como principales exportadores de productos básicos. Sin embargo, esta medida aún reduciría los efectos de la volatilidad de los precios, ya que los precios del gas natural tienden a ser menos volátiles que los precios spot en el mercado petrolero. Qatar también ha avanzado en el turismo, en particular, como anfitrión de conferencias, ferias y eventos
- **Omán**, a pesar de haberse diversificado hasta cierto punto en la fabricación y haber comenzado a desarrollar infraestructura para el turismo, es uno de los países donde la necesidad de un cambio estructural de la producción de petróleo y gas es más urgente.

INTEGRACIÓN MONETARIA REGIONAL EN LOS ESTADOS MIEMBROS DEL CONSEJO DE COOPERACIÓN DEL GOLFO

El Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) planea introducir una moneda única para 2020 en sus seis estados miembros, Bahrein, Kuwait, Omán, Qatar, Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos. Este documento se centra en los problemas macroeconómicos e institucionales seleccionados y en las decisiones políticas clave que probablemente surjan durante el proceso de integración monetaria. Los principales hallazgos son que

- (i) se requiere que una institución monetaria GCC supranacional lleve a cabo una sola política monetaria y cambiaria orientada a las condiciones económicas, monetarias y financieras de la unión monetaria en su conjunto;
- (ii) los Estados miembros del CCG ya han alcanzado un grado notable de convergencia monetaria, pero la convergencia fiscal sigue siendo un desafío y debe ser respaldada por un marco de política fiscal apropiado
- (iii) actualmente existe un alto grado de convergencia estructural, aunque se espera que disminuya en vista del proceso de diversificación en las economías del CCG, que requiere respuestas políticas adecuadas.

El objetivo de la unión monetaria en el CCG está integrado en un proceso de integración económica más amplio, para el cual se ha establecido una agenda ambiciosa pero consistente. Después de la realización de una zona de libre comercio y una unión aduanera, la finalización de un mercado común está programada para 2020. Una profundización del relativamente bajo grado de integración económica en el CCG sería útil para aprovechar los beneficios potenciales de una unión monetaria, apoyando el caso para una implementación integral y oportuna de las etapas planificadas de integración. Además, las instituciones del CCG que ayudan al proceso de integración económica que hasta ahora han seguido un enfoque principalmente intergubernamental, podrían necesitar fortalecerse en vista de las etapas de integración que se avecinan.

Una unión monetaria del CCG necesariamente requerirá una política monetaria y cambiaria única e indivisible. Dado este principio de indivisibilidad, la unión monetaria es más que un arreglo de tipo de cambio particularmente estricto, y la mera coordinación de las políticas monetarias nacionales no es suficiente para sostener una moneda única. Una única política monetaria y de tipo de cambio que esté orientada a las condiciones económicas, monetarias y financieras en el área monetaria única en su conjunto solo puede garantizarse si la realiza una institución monetaria supranacional. En particular, la toma de decisiones sobre la política monetaria y cambiaria debe centralizarse, mientras que existen diferentes opciones con respecto a la centralización o descentralización del análisis, implementación y comunicación de una política monetaria y cambiaria única.

El análisis de la convergencia monetaria y fiscal en el CCG revela un grado notable de convergencia monetaria, con tasas de inflación generalmente bajas en todos los Estados miembros y tasas de interés a corto plazo que se mueven conjuntamente en un rango estrecho. Esto se debe a la alineación de larga data de las monedas del CCG con un ancla externa común,

el dólar estadounidense, que ha dado lugar a un grado muy elevado de estabilidad del tipo de cambio dentro del GCC que es aún más notable ya que ha prevalecido en un entorno de cuentas de capital liberalizadas. La convergencia fiscal es menos marcada que la convergencia monetaria y parece constituir un desafío importante para el CCG. Por lo que se puede discernir a partir de los datos disponibles, las proporciones de saldo presupuestario / PIB así como los niveles de deuda pública varían significativamente entre los estados miembros.

La Unión Europea (UE) puede mirar atrás en una historia de más de 50 años de integración económica y monetaria regional. La integración está muy avanzada, ha sido muy debatida y analizada, y con frecuencia se ha convertido en un punto de referencia para otras regiones del mundo, a pesar de que es solo una de muchas experiencias relacionadas con la integración económica regional.¹ El debate sobre la integración monetaria regional y los intentos formar bloques monetarios regionales se ha intensificado particularmente desde la introducción exitosa del euro, que parece haber tenido un "efecto de demostración" para otras regiones del mundo.

El Consejo de Cooperación del Golfo (CCG), integrado por seis Estados miembros en la península Arábiga (Bahrein, Kuwait, Omán, Qatar, Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos (EAU)) recientemente ha hecho planes más definidos para una unión monetaria regional, con el objetivo final de introducir una moneda única en los estados miembros del CCG para 2020. Los planes para la integración monetaria en el CCG se remontan al Acuerdo Económico Unificado del CCG, que fue ratificado en 1982, un año después de la fundación del CCG. Sin embargo, solo se han tomado medidas concretas para abordar este objetivo en los últimos seis años. En diciembre de 2000, el Consejo Supremo del CCG (Jefes de Estado) ordenó al Comité de Agencias Monetarias y Gobernadores de Bancos Centrales y al Comité de Cooperación Financiera y Económica (Ministros de Finanzas) que elaboraran un plan de trabajo

y un calendario para establecer una moneda única. . En la primavera de 2001, los gobernadores y ministros de finanzas del CCG decidieron establecer un grupo de trabajo técnico de alto nivel para estudiar los requisitos para una unión monetaria. Los resultados iniciales se presentaron en la reunión del Consejo Supremo del CCG en Muscat en diciembre de 2001, donde los Jefes de Estado acordaron las siguientes etapas y el calendario para establecer una unión monetaria.



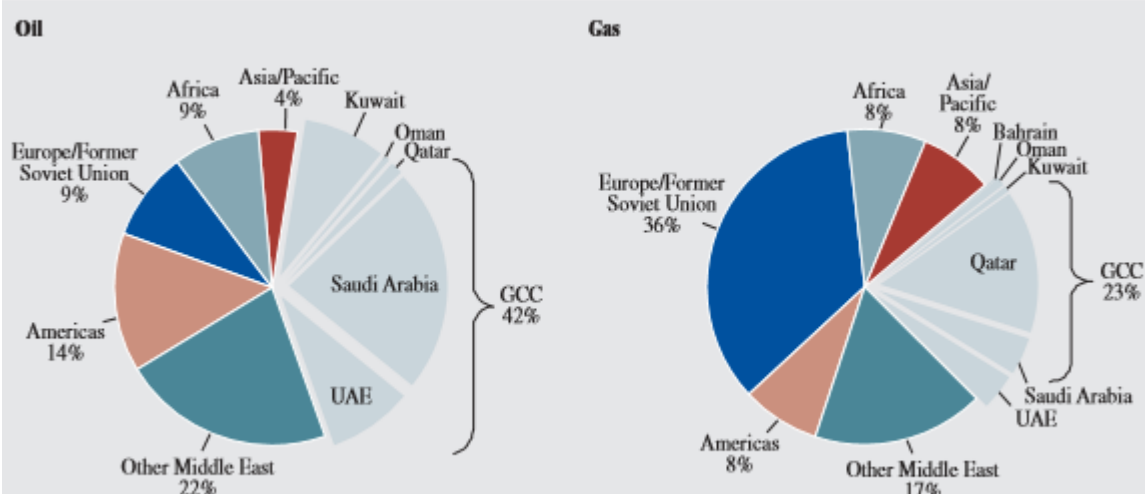
CARACTERÍSTICAS DE LAS ECONOMÍAS DE LOS ESTADOS MIEMBROS DEL GCC

Los seis Estados miembros del CCG, Bahrein, Kuwait, Omán, Qatar, Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos, prevén completar el proceso de integración económica mediante el ingreso en una unión monetaria. Este proyecto se basa en un fondo económico compartido, así como en un lenguaje y una historia comunes. El árabe es el idioma oficial en toda la Península. El petróleo y el gas siguen siendo los productos más importantes de la región, a pesar de que algunos países han comenzado a diversificar sus economías, centrándose en particular en la banca, el comercio y el turismo. Todas las economías son importantes empleadores de mano de obra extranjera, debido a la escasez de capital humano en la región.

I. ACEITE Y GAS

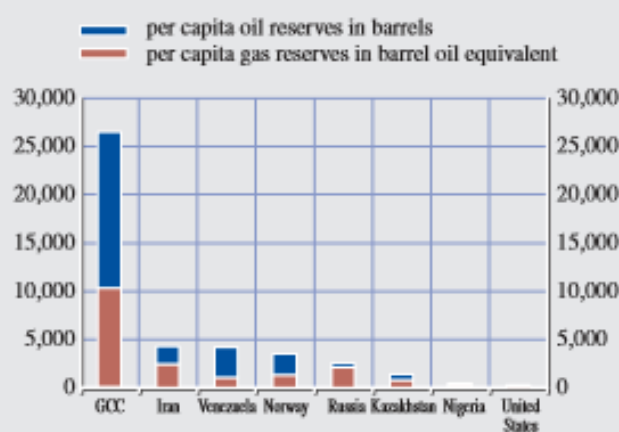
La importancia global de los Estados miembros del CCG se deriva del hecho de que los países representan conjuntamente el 42% de las reservas mundiales de petróleo y el 23% de las reservas mundiales de gas natural (véase el gráfico 1). La posición estratégica de GCC en los mercados energéticos internacionales incluso aumentará en las próximas décadas, ya que actualmente produce relativamente poco petróleo y gas por año en relación con el tamaño de sus reservas actualmente probadas. En los niveles de producción actuales, que representan el 22% del petróleo mundial y el 6,5% de la producción mundial de gas, las reservas del CCG se están agotando dos o tres veces más lentamente que las de otras regiones del mundo.⁶ Esto sugiere que a los niveles de producción actuales el CCG estará entre los pocos proveedores restantes de combustibles fósiles en 2050

Chart 1 Geographical distribution of global oil and gas reserves



Source: BP Statistical Review of World Energy, 2004.

Chart 2 Per capita oil and gas reserves in barrels equivalent



Sources: BP Statistical Review of World Energy, 2004; CIA and United Nations Economic and Social Commission for Western Asia (ESCWA).

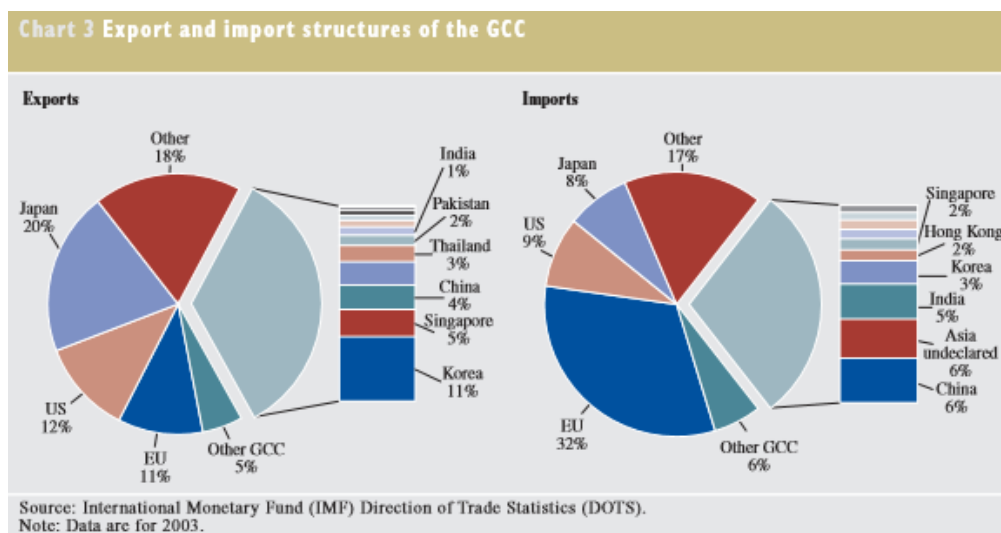
II. RIQUEZA

En términos per cápita, las reservas energéticas de GCC son las más altas a nivel mundial y exceden holgadamente las proporciones de los siguientes países en la lista. Las reservas de petróleo per cápita son más de cinco veces más altas que en Venezuela, más de 30 veces más altas que en Rusia, y más de 150 veces más altas que en los Estados Unidos (EE. UU.). Las reservas de gas per cápita en el CCG son, además, más de cuatro veces más altas que en el país con la siguiente proporción más alta, Irán. Agregar reservas de petróleo y gas como equivalentes de energía produce un promedio de más de 26,500 barriles de petróleo por cada país del CCG (ver Gráfico 2), equivalente a un valor de alrededor de € 880,000 a precios de fin de año (2003).

III. COMERCIO

En lo que respecta al comercio internacional, el CCG es una economía bastante abierta, con un promedio de exportaciones e importaciones que alcanza el 48% del PIB. La balanza comercial arrojó un superávit del 20% del PIB en promedio en los últimos cinco años. Mientras exporta principalmente petróleo y gas, el CCG importa una gran proporción de bienes de consumo y de capital como resultado de las condiciones climáticas áridas y la baja participación de las manufacturas. Aproximadamente un tercio de las importaciones provienen de la UE y más de un tercio de Asia. , mientras que solo el 9% proviene de los EE. UU. (ver Gráfico 3). Las exportaciones están más concentradas y los principales mercados de exportación de petróleo de los CCG se encuentran en Asia. Más del 65% del total de las exportaciones del CCG son productos derivados del petróleo y el petróleo, y más de la mitad de las exportaciones totales se destinan a Asia, principalmente a Japón, Corea del Sur, Singapur y China. La UE y los Estados Unidos representan el 11% y el 12% de las exportaciones, respectivamente. El comercio entre los miembros del CCG es bastante bajo, ya que representa solo el 5%

de las exportaciones y el 6% de las importaciones. Esto se explica principalmente por la dotación de factores similar de los países; sin embargo, las barreras comerciales, que deben eliminarse como parte del proceso de integración, también pueden haber contribuido a esta baja cifra (véase el Capítulo 3)



Relaciones económicas entre el CCG y la Unión Europea

Las relaciones económicas y comerciales entre los países del CCG y la Unión Europea han experimentado una rápida evolución en las últimas décadas, especialmente desde la firma del acuerdo administrativo entre las dos partes en 1988, que estableció negociaciones entre las dos partes para establecer una zona de libre comercio entre ellas. Especialmente el lado económico. A pesar de este firme deseo y la incesante búsqueda de relaciones económicas y comerciales entre las dos partes, estos esfuerzos han estado sujetos a sucesivas crisis tras el continuo desacuerdo entre las dos partes en sus conversaciones de julio de 2008 debido a las condiciones ilimitadas de la Unión Europea. Hay negociaciones entre las dos partes, que agregan nuevas condiciones políticas desde el lado europeo, que no tienen alcance en los asuntos económicos, e insisten en algunos puntos económicos que no están en línea con los intereses económicos de los estados del Golfo.

La posición de la Unión Europea se basa en la adopción de una asociación estratégica europea con Israel, que intenta imponerla a los países del CCG, mientras se niega a establecer relaciones con Israel hasta que se alcance un acuerdo de paz que conduzca al establecimiento de un estado palestino y el fin de la ocupación. La Unión Europea también insiste en que la falta de implementación de los aspectos políticos debería detener los aspectos económicos y comerciales del TLC, indicando, entre otras cosas, que el lado oficial europeo no es serio acerca de alcanzar un acuerdo de libre comercio con los estados del GCC. Esto ocurre después de que los partidos europeos y del Golfo excedieron la fecha mencionada en 2007 para firmar su tratado de libre comercio, que se estableció en el último trimestre del año pasado, luego de deducir alrededor del 95 por ciento de la firma del TLC en agosto de 2007.

Primero, la importancia estratégica es mutua

El Consejo de Cooperación del Golfo y la Unión Europea han trabajado para fortalecer su cooperación a la luz de la importancia política, estratégica y económica de cada lado con el fin de preservar los intereses comunes de ambas partes.

I. La importancia del Consejo de Cooperación del Golfo de la Unión Europea:

La región del Golfo es una de las regiones más importantes del mundo en términos de recursos energéticos, especialmente petróleo crudo y gas natural, con más de 700 mil millones de barriles de petróleo crudo en el Golfo, con reservas probadas (65.8 por ciento) de las reservas mundiales totales. Los estudios futuros confirman que el futuro del petróleo todavía está en auge y se mantendrá a la vanguardia de la energía y los usos industriales y comerciales a lo largo del siglo XXI. Los europeos son conscientes de la importancia del petróleo para el funcionamiento continuo del sistema económico en los países de la UE. El petróleo representa el 70 por ciento de las importaciones de la UE procedentes del CCG y es un área fértil para la inversión de empresas europeas. Ciento del precio de un barril de petróleo refinado, que aumenta las ganancias europeas de las importaciones de petróleo. El GCC produce 13 millones de barriles de petróleo por día, más su producción y reservas de gas natural. Los estudios muestran que el consumo de petróleo de la UE está aumentando. Los países del CCG también representan la mayor parte de las industrias petroquímicas en el mundo árabe. Tienen enormes inversiones en países de la UE que representan el 53 por ciento de las inversiones del Golfo en el extranjero. pagos de los países europeos exportaciones invisibles para los países del Consejo de las remesas de los trabajadores europeos en el Golfo de sueldos y salarios, así como el turismo del Golfo en los países de la Unión Europea y de los servicios de inversión y contratación proporcionada por las instituciones europeas, establece que el Consejo Banca, tratamiento, educación y otras exportaciones imprevistas a los países de la UE.

II. La importancia de la Unión Europea para el Consejo de Cooperación del Golfo:

Aunque Asia es una de las regiones más importantes para las exportaciones de petróleo del CCG, la UE ocupa el segundo lugar en importancia, ya que los países de la UE representaron el 15 por ciento de las exportaciones de petróleo del CCG en 1992. El Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) recientemente comenzó a vender cantidades limitadas de gas natural licuado (GNL) a algunos estados miembros de la UE, pero los países del CCG aún no han suministrado gas natural a la UE a largo plazo. En cuanto a otras exportaciones, la UE absorbe una parte importante de las exportaciones del Consejo de productos de petróleo refinado, productos petroquímicos y aluminio. Los Estados miembros de la UE son el segundo mayor inversor extranjero en el Golfo después de Estados Unidos. A diferencia de las inversiones estadounidenses, que se concentran por completo en el sector petroquímico, las inversiones europeas están muy extendidas en los sectores más confiables, especialmente la tecnología a gran escala. Sin embargo, el volumen de las inversiones europeas en el Golfo representa solo el uno por ciento de la inversión internacional directa europea.

Segundo: relaciones económicas entre el Golfo y Europa

Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) están asociados con la Unión Europea ha sido durante mucho tiempo una relaciones sólidas y complejas que implican los campos del comercio, la inversión, la cultura, la ciencia, la política, la seguridad y el turismo, lo que llevó a las dos partes en 1988 para firmar acuerdo de cooperación económica y comercial entre sí y contribuir a la estabilidad y la seguridad de esta región vital de la economía mundial. En virtud del acuerdo, se establecieron grupos de trabajo para la cooperación industrial y la cooperación en materia de energía y medio ambiente. En 1996, se agregaron otros campos de cooperación, incluidas universidades, empresas y medios de comunicación. El acuerdo también estipuló el compromiso de las partes de entablar negociaciones para establecer un acuerdo de libre comercio entre las dos regiones.

Problemas pendientes:

En los últimos tres años, las negociaciones entre las dos partes abordaron cuestiones clave, incluido el acceso al mercado de bienes y servicios, y el desarrollo de principios generales cumplidos por ambas partes, particularmente en las áreas de derechos de propiedad intelectual, competencia, resolución de conflictos y reglas de origen. También se discutieron cuestiones políticas como los derechos humanos, la migración ilegal y la lucha contra el terrorismo. Las cuestiones generales planteadas se acordaron en 8 puntos:

1. se relaciona con una solicitud de los países del CCG de ejercer su derecho a establecer restricciones cuantitativas o imponer aranceles de exportación temporales siempre que surjan circunstancias. De acuerdo con las reglas establecidas por la Organización Mundial del Comercio (OMC), pero los representantes de la Comisión Europea se negaron.

2. después del acuerdo sobre las ofertas de todos los bienes exentos por cada grupo de aranceles aduaneros, representantes de la Comisión Europea exigieron garantías escritas de los países del CCG de que las exportaciones europeas no deberían estar expuestas a bienes privados (alcohol, tabaco y carne de cerdo) que no permiten a los países. Actualmente, el Consejo está importando o autorizando la importación después de que se hayan percibido derechos de aduana elevados por cualquier medida discriminatoria en su contra en caso de que los países del CCG decidan permitir sus importaciones o reducir los aranceles aduaneros.
3. las sucesivas reclamaciones europeas se refieren al debate sobre democracia, derechos humanos, armas de destrucción masiva y migración. Tras negociaciones largas y tortuosas, ambas partes acordaron formulaciones que se adaptarían mutuamente. Sin embargo, el negociador europeo se presentó más tarde durante una reunión de negociación el 22 de noviembre de 2007. En el proyecto de Convención se otorga el derecho a cualquiera de las partes de suspender el aspecto comercial y económico de la Convención si considera que la otra parte ha incumplido las obligaciones acordadas con respecto a los aspectos políticos.
4. La insistencia de la UE en un impuesto de importación del 14 por ciento sobre cada barril de petróleo refinado.
5. la Unión Europea impuso un impuesto del 6 por ciento sobre el aluminio, revocando una posición anterior elevando el impuesto. La Unión Europea, más temprano en el día, confirmó por el Director General de Comercio, Carl Berg, la intención de la Unión Europea de abrir los mercados europeos al aluminio del Golfo. La Unión Europea teme que los grandes productores de aluminio cierren sus unidades en Europa y se trasladen al Golfo para aprovechar los bajos costos de mano de obra y la disponibilidad de fuentes de energía.

6. Exigiendo que se otorgue a las empresas europeas derechos de propiedad plena del 100 por ciento en los Estados del Golfo.
7. exigir a la Unión Europea que obtenga una participación en las importaciones y compras del gobierno, que es rechazada por los países del Golfo, porque esto se produce a expensas de los intereses de las empresas nacionales del Golfo.
8. la disputa sobre la privatización de los sectores del transporte, las comunicaciones y los puertos. La Unión Europea insiste en su posición de que estos sectores pueden estar sujetos a privatizaciones e inversiones extranjeras sin perjuicio de la soberanía del Estado.

Por último, la demanda GCC a reconsiderar la cooperación con la Unión Europea en los campos económico y comercial y el desarrollo de políticas sólidas para la cooperación que traerá verdadera alianza estratégica es propicio para una estrategia de relaciones equitativas y equilibradas. Apoya a los países del CCG en este sentido, tiene una serie de opciones que pagan la otra parte para cooperar, quizás el uso más importante del tema del superávit comercial como uno de los fundamentos de la presión sobre la Unión Europea para suavizar su posición, y para estudiar la manera de desarrollar las relaciones económicas con bloques y otros países con el fin de reducir la dependencia de la Unión Europea, Por lo tanto, debilitando su poder de negociación.

Conclusión

Aquí hay algunos puntos que veo que ayudan a fortalecer las relaciones entre las partes y facilitarán los intercambios entre las partes en presencia de fuertes relaciones entre las partes

A través de la investigación y el análisis del curso de las relaciones entre el CCG y la UE y los límites de las áreas de cooperación, la investigación llegó a las siguientes conclusiones:

- ✓ Cabe señalar que el acuerdo tiene como objetivo alentar, desarrollar y diversificar el comercio entre las partes contratantes al más alto nivel posible y las dos partes llegar a un acuerdo de libre comercio. Por lo tanto, se debe centrar la atención en el objetivo del acuerdo para facilitarlo.
- ✓ Los planes de transformación nacional en los países del CCG tienen como objetivo acelerar la diversificación económica y aumentar la contribución de los ciudadanos y el sector privado en la economía, lo que ayuda a acelerar el crecimiento del interno y con los países de la UE.
- ✓ La inversión debe fomentarse mediante el establecimiento de alianzas reales entre los países del CCG y el sector empresarial europeo, especialmente en el campo del desarrollo industrial, para beneficiarse de los programas de transformación nacional del CCG para estimular la inversión europea en la región para facilitar el comercio y estimular la inversión entre los países del CCG y la UE.
- ✓ La Unión Europea y los países del CCG implementan el segundo párrafo del Artículo XI, que aclara que el objetivo del acuerdo comercial mencionado en este párrafo es expandir el comercio mediante medidas apropiadas para mejorar la exportación de cada Parte a los mercados de la otra y liberalizar su comercio bilateral.

- ✓ Otros asuntos clave pueden haber bloqueado un acuerdo de libre comercio entre la UE y el Consejo de Cooperación del Golfo. Los países del Golfo han reformado leyes y reglamentos que rigen el empleo y la inmigración y luchan contra el financiamiento del terrorismo, pero los reclamos europeos están muy extendidos. el desarrollo de las relaciones entre el Golfo y Europa bajo los estándares internacionales contemporáneos y los principios de la Organización Mundial del Comercio elevará la situación económica en varios países del Golfo. Es lógico que los países del Golfo refuercen sus relaciones con los diversos países miembros de la UE donde hay oportunidades para el comercio y el uso de fondos.

- ✓ Los bienes y productos manufacturados representan las exportaciones europeas más importantes, incluidas la maquinaria y el transporte, que representan el 83 % de las exportaciones totales. Las importaciones de los países del Golfo, las más importantes son las importaciones de petróleo, que representan el 82 % de esas importaciones. Estos desarrollos en el campo del comercio deberían estimular la inversión, no solo las inversiones del Golfo en los países de la UE sino también el valor de las inversiones europeas en los países del Golfo. No se puede argumentar que los países del Golfo son exportadores de capital. Las empresas de los países industriales desarrollados pueden desarrollar negocios con técnicas y métodos modernos y proporcionar formación profesional a los ciudadanos que trabajan en sectores vitales.

- ✓ Para los países del CCG y Unión Europea tienen el derecho de facilitar el movimiento de ciudadanos y empresas dentro del CCG y los países de la UE. Los Emiratos Árabes Unidos fue el primer país árabe en celebrar un acuerdo para eximir a sus ciudadanos de la UE en mayo de 2015 con los estados miembros de la región Schengen. Por lo tanto, consideramos

que los EAU y las relaciones entre la Unión Europea y los Emiratos Árabes Unidos en virtud del acuerdo de cooperación entre la Unión y los países del Consejo de Cooperación del Golfo concluyeron en 1988.

- ✓ Las partes del Golfo y de Europa intentan llevar sus relaciones a niveles y horizontes avanzados en los campos político, económico, de inversiones y seguridad y alcanzar un marco institucional propicio para una asociación o diálogo activo entre el Golfo y Europa, pero dicha participación o diálogo debe satisfacer las necesidades comunes y mutuas del Golfo árabe y europeo. El interés del partido a expensas de la otra parte.
- ✓ El objetivo principal de la UE en su orientación hacia el CCG es garantizar el flujo continuo de suministros de petróleo y energía a cambio de bombear y abastecer las industrias al CCG.
- ✓ El CCG es capaz de eliminar el impacto político de lo que se ha logrado en el Consejo, especialmente en el área de la integración económica; Por ejemplo, la retirada de los embajadores de Qatar puede percibirse como un revés político sin precedentes para el CCG y una amenaza para sus logros económicos. Pero con el paso del tiempo, y sin perjuicio de las relaciones económicas del Golfo, el Consejo demostró que es capaz de resolver sus diferencias, el regreso de los embajadores a Qatar es un éxito político muestra que la Casa del Golfo puede resolver sus diferencias y contener sin importar cuán grande.
- ✓ Es importante rendir homenaje al gran desarrollo que ha estado en el sector de la aviación; donde ahora hay una densa red de vuelos entre los países del CCG, y ahora está activa en las redes más importantes del mundo, y debido a la ubicación geográfica única del CCG en el centro del mundo.

- ✓ Desde 2015, la UE y el Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) han participado en conversaciones sobre los desafíos que enfrenta la diversificación económica en la región del Golfo, en particular lo que se enseña a desarrollar sectores no petroleros para reducir la dependencia de sus economías de las exportaciones de petróleo.
- ✓ El objetivo general del documento de asociación es promover los intereses de la Unión Europea mediante:
 - Respalda el alcance externo de las políticas internas de la UE (por ejemplo, competitividad, investigación, innovación, transformación).
 - Abordar los principales desafíos globales (por ejemplo, la seguridad energética, el cambio climático, el medio ambiente).
 - La visión externa de la estrategia "Europa 2020" es un componente estratégico principal del documento de asociación.

El apoyo que puede brindarse a través del documento de asociación puede tomar muchas formas, incluyendo, en particular, la concesión de convenciones y contratos de adquisición.

Los beneficios aportan el proyecto

¿Cómo se benefician los ciudadanos del CCG del TLC con la UE?

El CCG se estableció a principios de la década de 1980, pero ha dado un paso importante desde 2001 para lograr la integración económica mediante el establecimiento de la Unión Aduanera y el Mercado Común CCG. Los esfuerzos ahora se centran en lograr los pasos más importantes de la integración: La marcha hacia la integración fue muy lenta, pero aún existirán políticas y populares para completar este proceso, que estuvo acompañado por varios logros y obstáculos que ralentizaron el logro de todos los logros deseados, que coinciden con las aspiraciones y aspiraciones de los pueblos del CCG y se tradujeron en la Ley Básica de Cooperación.

Después de más de 30 años de largas negociaciones, se ha convertido en una de las negociaciones económicas más longevas del mundo. Abre las puertas de la cooperación entre las dos partes para alcanzar nuevos horizontes, como beneficiarse de la experiencia europea en diversos campos, además de abrir mercados para productos. De ambas partes. Aunque el lado europeo se beneficiará más del lado del Golfo, ya que el petróleo representa el 70% de las exportaciones del CCG. El acuerdo se reflejará positivamente en los ciudadanos del Golfo, considerando que los países del CCG buscan principalmente en estas largas negociaciones limitar las restricciones europeas a las exportaciones del Golfo, indicando que el acuerdo creará amplias oportunidades de inversión, lo que dará lugar a nuevas oportunidades de empleo para los jóvenes del Golfo. Los ciudadanos del Golfo tendrán múltiples oportunidades para elegir entre múltiples productos y mercancías. El acuerdo también ampliará la competencia multipartita en los mercados del Golfo. Lo que sin duda significa mejores servicios y bienes más baratos.

El acuerdo también fortalecerá la situación de las empresas del Golfo en virtud de la presencia de una fuerte competencia, y "construirá sólidas promesas para las empresas nacionales", en virtud de la fricción y la participación del experto europeo en esta área. Uno de los mayores beneficios del acuerdo es la transferencia de tecnología y la gran inversión que atrae a los inversores extranjeros en la región del Golfo.

Hay un acuerdo es más importante que este acuerdo aún no se ha logrado, la unión económica integrada entre el CCG. No existen beneficios directos para estos acuerdos económicos dentro del Consejo. los Ciudadanos temen que el impacto positivo del acuerdo de libre comercio con el lado europeo sea mayor que el de los acuerdos económicos del CCG entre los Estados miembros.

Otro posible beneficio del TLC con la UE es que puede ayudar a lograr el proceso de integración e integración económica regional que persigue el Consejo, y es visto por la UE como un instrumento para la paz, la estabilidad y la prosperidad en la región. La Unión Europea insistió en negociar con los Estados del CCG como un grupo unificado e hizo que el establecimiento del sistema de unión aduanera del Consejo fuera una condición previa para la conclusión de un acuerdo de libre comercio con ellos.

Es probable que el sector de los servicios en la UE disfrute de importantes ventajas comparativas para las empresas del CCG, lo que conducirá a una fuerte competencia entre ellos. La inversión es otro campo en el que se pueden obtener grandes beneficios. Las políticas económicas de los países del CCG han tratado de garantizar Proporciona más inversión extranjera directa, y la inversión de las empresas de la UE puede aportar nuevas tecnologías. Ahora hay un margen considerable para una mayor inversión de la UE en el CCG.

La necesidad de negociar los Estados del Golfo como un solo bloque, ya que los acuerdos individuales llevaron a la aparición de nuevos obstáculos por parte del partido europeo, que encontró en los países privados del Golfo una oportunidad para desarrollar nuevos reclamos.

El Consejo de Cooperación del Golfo (GCC) prefiere invertir en el mercado de la Unión Europea, que tiene más de 500 millones de consumidores, una oportunidad atractiva que ninguna economía de transición puede rechazar. También se espera que el estado de competencia comercial pura, combinado con los beneficios de los consumidores del CCG De la Unión Europea y posiblemente menores costos en sectores clave de servicios.

En general, los desafíos que enfrenta el Golfo para los precios de la energía y la seguridad impulsarán a los países del Golfo a una mayor cooperación e integración hacia el mercado común y el arancel unificado, La UE debería reconsiderar sus políticas en la región porque existe una tendencia del Golfo hacia otros socios en Asia en lugar de Europa, como China, que se espera sea el principal socio comercial del CCG para 2030.

Finalmente, esta modesta investigación es como cualquiera investigación, no está libre de errores ni observaciones, pero es un esfuerzo con el que espero aportar un beneficio para todo el mundo. dando las gracias nuevamente a todos aquellos que han contribuido ya sea su opinión o corrección o modificación. Esto es un resumen general de trabajo. muchas gracias por su atención.

Bibliografía

REGIONAL Monetary INTEGRATION IN THE MEMBER STATES OF THE GULF COOPERATION COUNCIL:

Al-Ahli (2003), Market Review & Outlook, Vol. 12, No 11, National Commercial Bank, 11 April.

Al-Awad, M. (1999), “Real Interest Rate Linkages in the GCC Countries”, Journal of Economic Integration, Vol. 14, No 3, pp. 363-381.

Alesina, A. and L. Summers (1993), “Central Bank Independence and Macroeconomic Performance: Some Comparative Evidence”, Journal of Money, Credit and Banking, Vol. 25, No 2, pp. 151-162.

Alesina, A. and R. Perotti (1995), “The Political Economy of Budget Deficits”, IMF Staff Papers, Vol. 42, No 1, pp. 1-31.

Alier, M. and M. Kaufman (1999), “Nonrenewable Resources: A Case for Persistent Fiscal Surpluses”, IMF Working Paper, No 99/44, Washington, D.C.

Arab Monetary Fund, Statistics, Economic Indicators, available at www.amf.org.ae
Barnett, S. A. and R. J. Ossowski (2002), “Operational Aspects of Fiscal Policy in Oil-producing Countries”, IMF Working Paper, No 02/177, Washington, D.C.

Berthélemy, J.-C. and N. Bentahar (2004), “Financial Reforms and Development in Arab Countries”, mimeo.

Bini-Smaghi, L., T. Padoa-Schioppa and F. Papadia (1993), “The Policy History of the Maastricht Treaty: The Transition to the Final Stage of EMU”, The Monetary Future of Europe, CEPR, London.

Bishop, G., D. Damrau and M. Miller (1989), 1992 and Beyond – Market Discipline Can Work in the EC Monetary Union, London: Salomon Brothers.

Bjerkholt, O. (2003), “Fiscal Rule Suggestions for Economies with Non-renewable Resources”, paper presented at the IMF/World Bank Conference on Rules-based Fiscal Policy in Emerging Market Economies, Oaxaca, 14-16 February 2002.

Blackburn, K. and M. Christensen (1989), “Monetary Policy and Policy Credibility: Theories and Evidence”, in M. Parkin (ed.), *The Theory of Inflation*, Brookfield, VT: Edward Elgar, pp. 547-591.

Bourland, B. (2001), “GCC: Outward Investment Flows, Inward Investment Needs”, paper presented at “The Middle East in London” conference, SOAS, London, 27 June 2001.

Buchheim, C. (1998), “Die Errichtung der Bank deutscher Länder und die Währungsreform in Westdeutschland”, *Fünfzig Jahre Deutsche Mark – Notenbank und Währung in Deutschland seit 1948*, Munich: Deutsche Bundesbank, pp. 91-138.

Buiter, W. (2003), “How to Reform the Stability and Growth Pact”, *Central Banking*, Vol. XIII, No 3, February 2003, pp. 49-58.

Buchanan, J. M. and R. E. Wagner (1977), *Democracy in Deficit – The Political Legacy of Lord Keynes*, New York: Academic Press.

Buti, M., D. Franco and H. Ongena (1997), “Budgetary Policies during Recessions: Retrospective Application of the ‘Stability and Growth Pact’ to the Post-war Period”, *European Commission Economic Papers*, No 121, Brussels.

Chalk, N. (1998), “Fiscal Sustainability with Non-renewable Resources”, *IMF Working Paper*, No 98/26, Washington, D.C.

Chalk, N. and R. Hemming (2000), “Assessing Fiscal Sustainability in Theory and Practice”, *IMF Working Paper*, No 00/81, Washington, D.C.

Corden, W. M. (1993), “European Monetary Union: The Intellectual Pre-history”, in *The Monetary Future of Europe*, CEPR, London.

Corsetti, G. and N. Roubini (1992), “Tax Smoothing Discretion versus Balanced Budget Rules in the Presence of Politically Motivated Deficits: The Design of Optimal Fiscal Rules for Europe after 1992”, *CEPR Discussion Paper*, No 682, London.

Creane, S., R. Goyal, M. Mobarak and R. Sab (2004), “Financial Sector Development in the Middle East and Northern Africa”, *IMF Working Paper*, No 04/201, Washington D.C.

Daniel, J. A. (2001), “Hedging Government Oil Price Risk”, *IMF Working Paper*, No 01/185, Washington, D.C.

Davis, J., R. J. Ossowski, J. A. Daniel and S. A. Barnett (2001), “Stabilization and Savings Funds for Nonrenewable Resources. Experience and Fiscal Policy Implications”, *IMF Occasional Paper*, No 205, Washington, D.C.

Detken, C., V. Gaspar and B. Winkler (2004), “On Prosperity and Posterity – The Need for Fiscal Discipline in a Monetary Union”, ECB Working Paper, No 420, Frankfurt am Main.

DIW and IWH (2002), “Eine andere Meinung zum Europäischen Stabilitäts- und Wachstumspakt”, in “Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Herbst 2002, Gemeinschaftsgutachten der Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute”, DIW Wochenbericht, No 43/2002, Berlin, pp. 752-756.

Dorrucci, E., S. Firpo, M. Fratzscher and F. Mongelli (2002), “European Integration: What Lessons for Other Regions? The Case of Latin America”, ECB Working Paper, No 185, Frankfurt am Main.

Eifert, B., A. Gelb and N. Borje Tallroth (2002), “The Political Economy of Fiscal Policy and Economic Management in Oil Exporting Countries”, World Bank Policy Research Paper, WPS 2899, Washington, D.C.

Engel, E. and R. Valdes (2000), “Optimal Fiscal Strategy for Oil Exporting Countries”, IMF Working Paper, No 00/118, Washington, D.C.

European Central Bank (1999), “The Implementation of the Stability and Growth Pact”, Monthly Bulletin, May, Frankfurt am Main.

European Central Bank (2001), “The Economic Policy Framework in EMU”, Monthly Bulletin, November, Frankfurt am Main.

European Central Bank (2003), “The Relationship between Monetary Policy and Fiscal Policies in the Euro Area”, Monthly Bulletin, February, Frankfurt am Main.

European Central Bank (2004), “Economic Integration in Selected Regions outside the European Union”, Monthly Bulletin, October, Frankfurt am Main.

European Community (1989a), Report on Economic and Monetary Union in the European Community, Committee for the Study of Economic and Monetary Union, Luxembourg.

European Community (1989b), Collection of Papers Submitted to the Committee for the Study of Economic and Monetary Union, Committee for the Study of Economic and Monetary Union, Luxembourg.

European Monetary Institute (1996a), The Statistical Requirements for Monetary Union, Frankfurt am Main.

European Monetary Institute (1996b), Progress towards Convergence 1996, Frankfurt am Main.

European Monetary Institute (1998), Convergence Report, Frankfurt am Main.

Fasano, U. (2000), “Review of the Experience with Oil Stabilization and Savings Funds in Selected Countries”, IMF Working Paper, No 00/112, Washington, D.C.

Fasano, U. and Q. Wang (2001), “Fiscal Expenditure Policy and Non-oil Economic Growth: Evidence from GCC Countries”, IMF Working Paper, No 01/195, Washington, D.C.

Fasano, U. and Q. Wang (2002), “Testing the Relationship between Government Spending and Revenue: Evidence from GCC Countries”, IMF Working Paper, No 02/201, Washington, D.C.

Fasano, U. and Z. Iqbal (2002), “Common Currency”, Finance and Development, 39 (4), Washington, D.C.: IMF.

Fasano, U. et al. (2003), “Monetary Union among Member Countries of the Gulf Cooperation Council”, IMF Occasional Paper, No 223, Washington, D.C.

Goodfriend, M. (1999), “The Role of a Regional Bank in a System of Central Banks”, Federal Reserve of Richmond Working Paper, No 99-4, Richmond.

Grilli, V., D. Masciandaro and G. Tabellini (1991), “Political and Monetary Institutions and Public Financial Policies in the Industrial Countries”, Economic Policy: A European Forum, 6 (2), pp. 341-392.

International Monetary Fund (various years), Annual Report on Exchange Rate Arrangements and Exchange Rate Restrictions, Washington, D.C.

Jadresic, E. (2002), “On a Common Currency for the GCC Countries”, IMF Policy Discussion Paper, No 02/12, Washington, D.C.

Kopits, G. and S. Symansky (1998), “Fiscal Policy Rules”, IMF Occasional Paper, No 162, Washington, D.C.

Laabas, B. and I. Limam (2002), “Are GCC Countries Ready for Currency Union?”, Arab Planning Institute Working Paper, No 0203, Kuwait City.

Liuksila, C., A. Garcia and S. Bassett (1994), “Fiscal Policy Sustainability in Oil-producing Countries”, IMF Working Paper, No 94/137, Washington, D.C.

Meltzer, A. (2003), A History of the Federal Reserve, Chicago: University of Chicago Press.

Mongelli, F. (2002), “‘New’ Views on the Optimum Currency Area Theory: What Is EMU Telling Us?”, ECB Working Paper, No 138, Frankfurt am Main.

Parkin, M. (1987), “Domestic Monetary Institutions and Deficits”, in J. M. Buchanan, C. K. Rowley and R. D. Tollison (eds), *Deficits*, New York: Basil Blackwell, pp. 310-337.

Roubini, N. and J. D. Sachs (1989), “Political and Economic Determinants of Budget Deficits in the Industrial Democracies”, *European Economic Review*, No 33, pp. 903-933.

Schuknecht, L. (2004), “EU Fiscal Rules – Issues and Lessons from Political Economy”, ECB Working Paper, No 421, Frankfurt am Main.

Sturm, M. (1997), *Budgetdisziplin in der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion – Ursachen übermäßiger Defizite und Wege zu ihrer Begrenzung*, Frankfurt am Main: Peter Lang Verlag.

United Nations (2002), *Arab Human Development Report 2002*, United Nations Development Programme, New York

<http://www.caixabankresearch.com/fichas-pais/oman>

<http://www.exteriores.gob.es/Portal/es/SalaDePrensa/Paginas/FichasPais.aspx#>

EUROPEAN CENTRAL BANK Occasional Paper SERIES

1 “The impact of the euro on money and bond markets” by J. Santillán, M. Bayle and C. Thygesen, July 2000.

2 “The effective exchange rates of the euro” by L. Buldorini, S. Makrydakis and C. Thimann, February 2002.

3 “Estimating the trend of M3 income velocity underlying the reference value for monetary growth” by C. Brand, D. Gerdesmeier and B. Roffia, May 2002.

4 “Labour force developments in the euro area since the 1980s” by V. Genre and R. Gómez-Salvador, July 2002.

5 “The evolution of clearing and central counterparty services for exchange-traded derivatives in the United States and Europe: a comparison” by D. Russo, T. L. Hart and A. Schönenberger, September 2002.

6 “Banking integration in the euro area” by I. Cabral, F. Dierick and J. Vesala, December 2002.

7 “Economic relations with regions neighbouring the euro area in the ‘Euro Time Zone’” by F. Mazzaferro, A. Mehl, M. Sturm, C. Thimann and A. Winkler, December 2002.

- 8 “An introduction to the ECB’s survey of professional forecasters” by J. A. Garcia, September 2003.
- 9 “Fiscal adjustment in 1991-2002: stylised facts and policy implications” by M. G. Briotti, February 2004.
- 10 “The acceding countries’ strategies towards ERM II and the adoption of the euro: an analytical review” by a staff team led by P. Backé and C. Thimann and including O. Arratibel, O. Calvo-Gonzalez, A. Mehl and C. Nerlich, February 2004.
- 11 “Official dollarisation/euroisation: motives, features and policy implications of current cases” by A. Winkler, F. Mazzaferro, C. Nerlich and C. Thimann, February 2004.
- 12 “Understanding the impact of the external dimension on the euro area: trade, capital flows and other international macroeconomic linkages“ by R. Anderton, F. di Mauro and F. Moneta, March 2004.
- 13 “Fair value accounting and financial stability” by a staff team led by A. Enria and including L. Cappiello, F. Dierick, S. Grittini, A. Maddaloni, P. Molitor, F. Pires and P. Poloni, April 2004.
- 14 “Measuring Financial Integration in the Euro Area” by L. Baele, A. Ferrando, P. Hördahl, E. Krylova, C. Monnet, April 2004.
- 15 “Quality adjustment of European price statistics and the role for hedonics” by H. Ahnert and G. Kenny, May 2004.
- 16 “Market dynamics associated with credit ratings: a literature review” by F. Gonzalez, F. Haas, R. Johannes, M. Persson, L. Toledo, R. Violi, M. Wieland and C. Zins, June 2004.
- 17 “Corporate ‘Excesses’ and financial market dynamics” by A. Maddaloni and D. Pain, July 2004.
- 18 “The international role of the euro: evidence from bonds issued by non-euro area residents” by A. Geis, A. Mehl and S. Wredenburg, July 2004.

- 19 “Sectoral specialisation in the EU a macroeconomic perspective” by MPC task force of the ESCB, July 2004.
- 20 “The supervision of mixed financial services groups in Europe” by F. Dierick, August 2004.
- 21 “Governance of securities clearing and settlement systems” by D. Russo, T. Hart, M. C. Malaguti and C. Papathanassiou, October 2004.
- 22 “Assessing potential output growth in the euro area: a growth accounting perspective” by A. Musso and T. Westermann, January 2005.
- 23 “The bank lending survey for the euro area” by J. Berg, A. van Rixtel, A. Ferrando, G. de Bondt and S. Scopel, February 2005.
- 24 “Wage diversity in the euro area: an overview of labour cost differentials across industries” by V. Genre, D. Momferatou and G. Mourre, February 2005.
- 25 “Government debt management in the euro area: recent theoretical developments and changes in practices” by G. Wolswijk and J. de Haan, March 2005.
- 26 “The analysis of banking sector health using macro-prudential indicators” by L. Mörttinen, P. Poloni, P. Sandars and J. Vesala, March 2005.
- 27 “The EU budget – how much scope for institutional reform?” by H. Enderlein, J. Lindner, O. Calvo-Gonzalez, R. Ritter, April 2005.
- 28 “Reforms in selected EU network industries” by R. Martin, M. Roma, I. Vansteenkiste, April 2005.
- 29 “Wealth and asset price effects on economic activity”, by F. Altissimo, E. Georgiou, T. Sastre, M. T. Valderrama, G. Sterne, M. Stocker, M. Weth, K. Whelan, A. Willman, June 2005.
- 30 “Competitiveness and the export performance of the euro area”, by a Task Force of the Monetary Policy Committee of the European System of Central Banks, June 2005.
- 31 “Regional monetary integration in the member states of the Gulf Cooperation Council” by M. Sturm and N. Siegfried, June 2005.

Economic, Political, and Institutional Prerequisites for Monetary Union Among the Members of the Gulf Cooperation Council Open Econ Rev (2008) 19:579–612 DOI 10.1007/s11079-008-9081-9

THE GULF COOPERATION COUNCIL COUNTRIES

ECONOMIC STRUCTURES, RECENT DEVELOPMENTS AND ROLE IN THE GLOBAL ECONOMY BY MICHAEL STURM, JAN STRASKY, PETRA ADOLF AND DOMINIK PESCHEL

Abed, G.T., S.N. Erbas, and B. Guerami (2003): “The GCC Monetary Union: some considerations for the exchange rate regime”, IMF Working Paper 03/66, Washington, D.C.

Ahrend, R., P. Catte and R. Price (2006): “Factors behind low long-term interest rates”, OECD Economics Department Working Papers, no. 490, Paris.

Australian Department of Foreign Affairs and Trade (2005): More than oil: Economic Developments in Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar and the United Arab Emirates, Canberra.

Auty, R. M. and A. H. Gelb (2001): “Political economy of resource-abundant states” in R. M.

Auty (ed.), Resource abundance and economic development. Oxford University Press: Oxford.

Bank for International Settlements (2005): “The international banking market”, in BIS Quarterly Review, December 2005.

Bank for International Settlements (2006): “The international banking market”, in BIS Quarterly Review, March 2006.

Bank for International Settlements (2007a): “The international banking market”, in: BIS Quarterly Review, June 2007.

Bank for International Settlements (2007b): “The international banking market”, in BIS Quarterly Review, September 2007.

Bank for International Settlements (2007c): “Triennial Central Bank Survey of Foreign Exchange and Derivatives Market Activity in April 2007 – Preliminary global results”, September 2007.

Barnett, S. and R. Ossowski (2002): “Operational aspects of fiscal policy in oil-producing countries”, IMF Working Paper WP/02/177, International Monetary Fund: Washington, D.C.

Barrel, R. and N. Pain (1997): “Foreign Direct Investment, Technological Change, and Economic Growth within Europe”, Economic Journal, vol. 107, pp. 1770-1786.

Barrell, R. and O. Pomerantz (2004): “Oil prices and the world economy”, in Focus on European Economic Integration, 1/2004, Oesterreichische Nationalbank.

BP (2007): Statistical Review of World Energy, London.

Congressional Budget Office (2005): “Recent shifts in financing the US current account deficit”, CBO Economic and Budget Issue Brief, 12 July 2005.

Creane, S., R. Goyal, M. Mobarak and R. Sab (2003): “Financial development in the Middle East and North Africa”, IMF External Relations Department material, International Monetary Fund: Washington, D.C.

Davies, J., J. Ossowski, J. Daniel and S. Barnett (2001): “Stabilisation and Savings Funds for Nonrenewable Resources: Experiences and Policy Implications”, IMF Occasional Paper, no. 205, Washington, D.C.

Destatis (2006): In the Spotlight - Germany in the European Union 2006, Wiesbaden.

Deutsche Bank (2007): Bond Market Guide – Introduction to Sukuk, London, 30 August 2007.

Deutsche Bundesbank (2005): “Global and European setting”, in Deutsche Bundesbank Monthly Report, May 2005.

Dooley, M. P., D. Folkerts-Landau and P. Garber (2003): “An essay on the revived Bretton Woods System”, NBER Working Paper 9971, Cambridge, MA.

Euromoney (2006): “Money and mystery: ADIA unveils its secrets”, 1 April 2006.

European Central Bank (2005): “Economic and monetary developments”, in ECB Monthly Bulletin July 2005.

European Central Bank (2007a): “Economic and monetary developments”, in ECB Monthly Bulletin April 2007.

European Central Bank (2007b): “Oil-exporting countries: Key structural features, economic developments and oil revenue recycling”, in ECB Monthly Bulletin July 2007.

European Central Bank (2007c): Financial Stability Review, December, Frankfurt/M.

European Commission (2006): “Recycling of oil-exporting countries’ oil revenues: more beneficial to the euro area than in the past”, Quarterly Report on the Euro Area, vol. 5, no. 3/2006.

European Commission (2007): Migration to the EU: main determinants and economic impact, Note to the attention of the EPC, mimeo, Brussels.

Fasano, U. and Z. Iqbal (2003): “GCC Countries: From oil dependence to diversification”, IMF External Relations Department material, International Monetary Fund: Washington, D.C.

Fattouh, B. (2006): “Spare capacity and oil price dynamics”, Middle East Economic Survey, vol. 49, no. 5.

Fiorentino, R.V., C. Toqueboeuf and L. Verdeja (2007): “The Changing Landscape of Regional Trade Agreements: 2006 Update”, WTO Discussion Paper, no. 12, Geneva.

GulfTalent (2005): Gulf Compensation Trends 2005, Dubai.

GulfTalent (2006a): Gulf Compensation Trends 2006, Dubai.

GulfTalent (2006b): Pay, Inflation & Mobility in the Gulf, Dubai.

GulfTalent (2007): Gulf Compensation Trends 2007, Dubai.

Hatton, T.J. and J.G. Williamson (2002): “What fundamentals drive world migration?”, NBER Working Paper 9159, Cambridge, MA.

Higgins, M., T. Klitgaard and R. Lerman (2006): “Recycling petrodollars”, in Federal Reserve Bank of New York Current Issues in Economics and Finance, vol. 12, no. 9, December 2006.

Ibrahim, Badr El Din A. (2007): Economic Cooperation in the Gulf, Issues in the economies of the Arab Gulf co-operation council states, Routledge: London and New York.

Institute of International Finance (2007a): GCC country reports, Washington, D.C.

Institute of International Finance (2007b): Tracking GCC Petrodollars: How and where they are invested around the world, Regional Briefing Gulf Cooperation Council, 31 May, Washington, D.C.

International Monetary Fund (2006): “Oil prices and global imbalances”, in World Economic Outlook, April 2006.

International Monetary Fund (2007a): “The role of financial institutions in managing the oil revenue boom”, 5 March 2007.

International Monetary Fund (2007b): “Changes in the international investor base and implications for financial stability”, in Global Financial Stability Report, April 2007.

International Monetary Fund (2007c): Staff report on the multilateral consultation on global imbalances with China, the Euro Area, Japan, Saudi Arabia, and the United States, 29 June, Washington, D.C.

International Monetary Fund (2007d): “Assessing risks to global financial stability”, in Global Financial Stability Report, September 2007.

International Monetary Fund (2007e): “IMF Executive Board concludes 2007 Article IV Consultation with Saudi Arabia”, Public Information Notice (PIN) No 07/131, 23 October 2007.

International Monetary Fund (2007f): Regional Economic Outlook, Middle East and Central Asia, October, Washington, D.C.

International Monetary Fund (2007g): World Economic Outlook, autumn 2007, and database, Washington, D.C.

International Energy Agency (2005): World Energy Outlook 2005, Middle East and North Africa Insights, Paris.

International Energy Agency (2006): World Energy Outlook 2006, Paris.

International Energy Agency (2007): World Energy Outlook 2007, China and India Insights, Paris.

International Energy Agency (2008): Oil Market Report, January, Paris.

Jadresic, E. (2002): On a common currency for GCC countries, IMF Policy Discussion Paper 02/12, Washington, D.C.

Jen, S. (2007): “How big could sovereign wealth funds be by 2015?”, Morgan Stanley Research Global, 3 May 2007.

Karl, T. (1997): The paradox of plenty: Oil-booms and petro-states, University of California Press: Berkeley.

Lubin, D. (2007): “Petrodollars, emerging markets and vulnerability”, Citigroup Economic and Market Analysis, 19 March 2007.

Magnus, G. (2006): “Petrodollars: Where are they and do they matter?”, UBS Investment Research – Economic Insights, 19 July 2006.

Malaeb, M. (2006): Diversification of the GCC economies: Analysis of the preceding debate 1993-2003, Gulf Research Centre: Dubai.

McCown, T. A., L. C. Plantier and J. Weeks (2006): “Petrodollars and global imbalances”, Department of Treasury Office of International Affairs Occasional Paper, no. 1, February 2006, Washington, D.C.

Moody's (2008): “Arabian Gulf corporate bond market: 2007 review and 2008 outlook”, Moody's global corporate finance – special comment.

O'Neill, J. (2007): “Sovereign wealth funds highlight the changing world – and the need for more”, Goldman Sachs Global Economics Weekly, Issue no. 07/38, 7 November 2007.

Organization of the Petroleum Exporting Countries (2006): Annual Statistical Bulletin, Vienna.

Organization of the Petroleum Exporting Countries (2007): World Oil Outlook 2007, Vienna.

Organisation for Economic Cooperation and Development (2005): OECD Economic Outlook no. 78, December 2005, Paris.

Rodríguez, F. and J. Sachs (1999): “Why do resource-abundant economies grow more slowly?”, Journal of Economic Growth, vol. 4, pp. 277-303.

Ruiz, J. and J. Vilarubia (2007): “International recycling of petrodollars”, Banco de España Occasional Paper, no. 0605/2006, Madrid.

Sachs, J. and A. Warner (1995): "Natural resource abundance and economic growth" NBER Working Paper 5398, National Bureau of Economic Research: Washington, D.C.

Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2007): „Beschränkung des Beteiligungserwerbs durch ausländische Investoren?“, in Jahresgutachten 2007/2008.

Setser, B. (2007a): "Oil and global adjustment", 26 March 2007, <http://www.iie.com/publications/pb/pb07-4/setser.pdf>.

Setser, B. (2007b): "The case for exchange rate flexibility in oil-exporting economies", Peterson Institute for International Economics, Policy Brief November, Washington, D.C.

Setser, B. and R. Ziemba (2007a): "What do we know about the size and composition of oil investment funds?", RGE monitor, April 2007, New York.

Setser, B. and R. Ziemba (2007b): "Understanding the new financial superpower – The management of GCC official foreign assets", RGE monitor, December 2007, Washington, D.C.
Shabsigh, G. and N. Ilahi (2007): "Looking beyond the fiscal: Do oil funds bring macroeconomic stability?", IMF Working Paper no. 07/96, Washington, D.C.

Sturm, M. and N. Siegfried (2005): "Regional monetary integration in the member states of the Gulf Cooperation Council", ECB Occasional Paper, no. 31, Frankfurt/M.

Sturm, M. and F. Gurtner (2007): "Fiscal policy in Mediterranean countries: Developments, structures and implications for monetary policy", ECB Occasional Paper no. 69, Frankfurt/M.

Summers, L. H. (2007): "Opportunities in an era of large and growing official wealth", in Sovereign wealth management, London.

The Banker (2007): "Top 500 Islamic financial institutions", Supplement November, London.

Toloui, R. (2007): "Petrodollars, asset prices, and the global financial system", Pimco Capital Perspectives, January 2007.

Truman, E. M. (2007): "Sovereign wealth funds: The need for greater transparency and accountability", Peterson Institute for International Economics, Policy Brief August, Washington, D.C.

Walton, D. (2006): "Has oil lost the capacity to shock?", speech given to the University of Warwick Graduates' Association Senior Directors' Forum at the Commonwealth Club, London, 23 February 2006.

Warnock, F. E., and V. C. Warnock (2006): "International capital flows and US interest rates", NBER Working Paper 12560, Cambridge, MA.

Buiter, W. H. (2008). Economic, political, and institutional prerequisites for monetary union among the members of the Gulf Cooperation Council.

Sturm, M., Strasky, J., Adolf, P., & Peschel, D. (2008). The Gulf Cooperation Council Countries-Economic Structures, Recent Developments and Role in the Global Economy.

Sturm, M., & Siegfried, N. (2005). Regional monetary integration in the member states of the Gulf Cooperation Council.

Al-Faris, A.F. (2002). Public expenditure and economic growth in the Gulf Cooperation Council countries.

Chambers of commerce in the countries of the gulf, investment banks ministries of the countries of the gulf and school of business and faculty of economic in Saudi Arabia